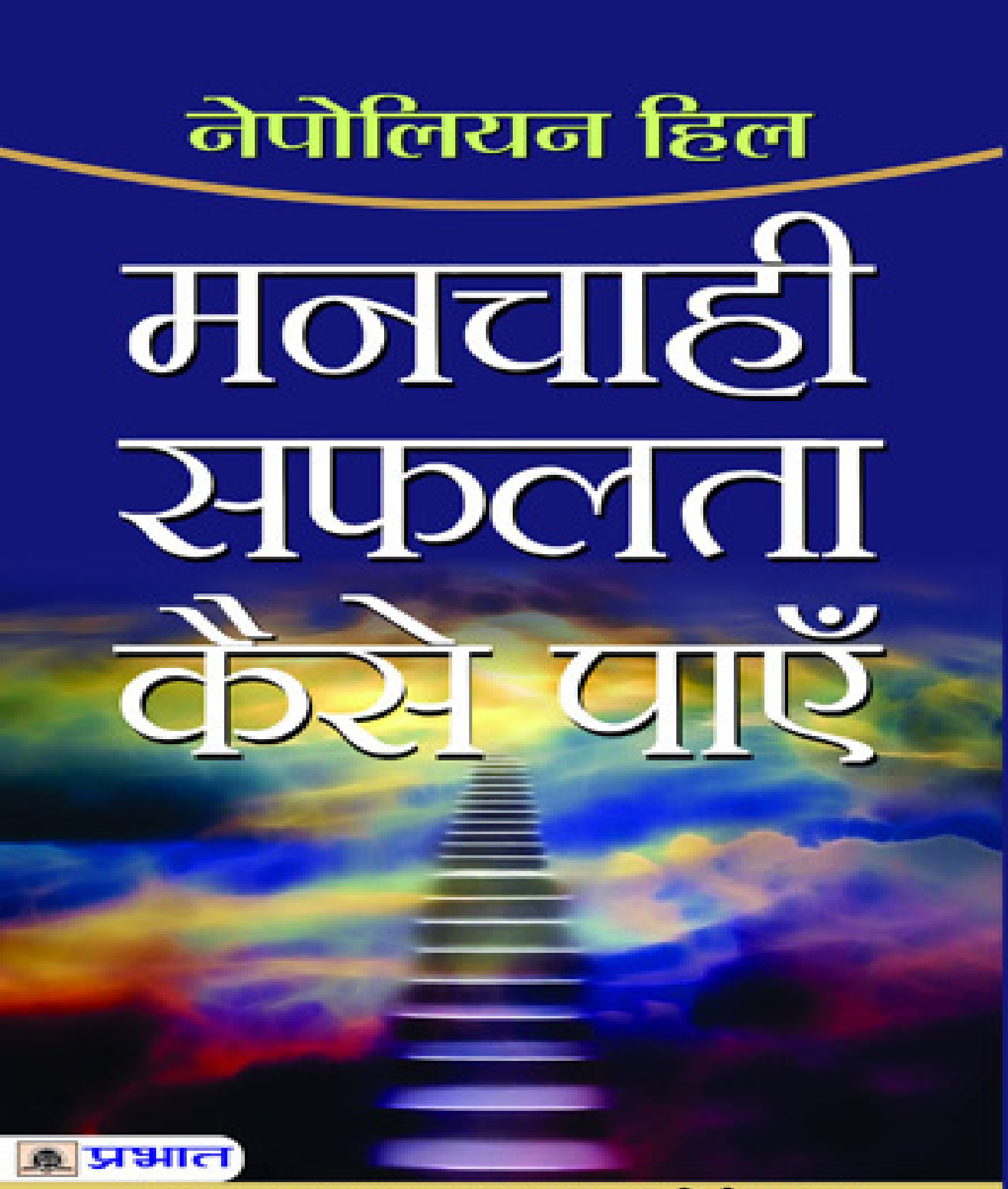
नेपोलियन हिल

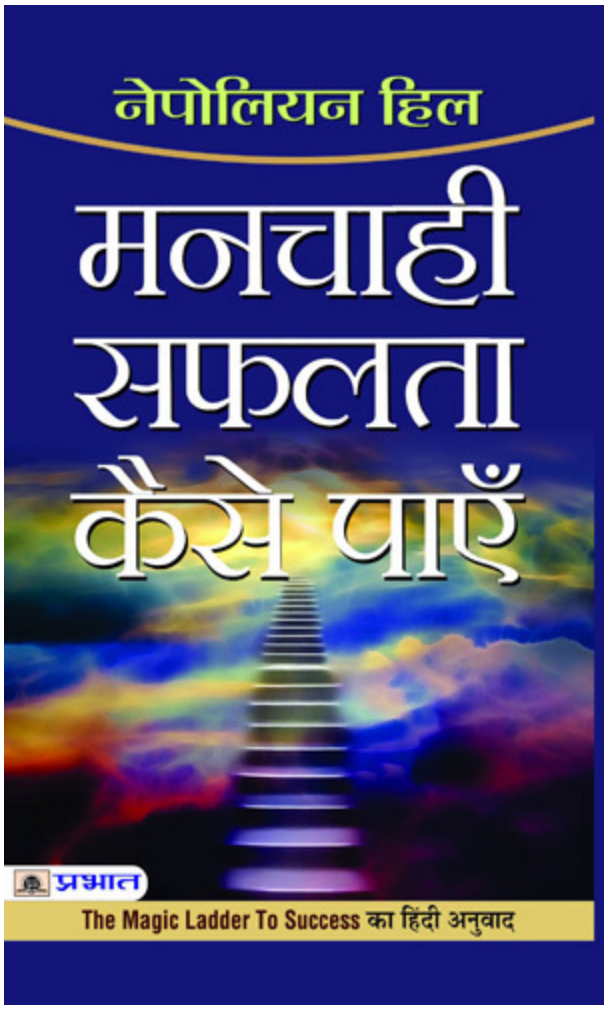
मनचाही सफलता कैसे पाएँ



प्रभात

The Magic Ladder To Success का हिंदी अनुवाद

VISIT…


नेपोलियन हिल
मनचाही सफलता कैसे पाएँ
प्रभात
The Magic Ladder To Success का हिंदी अनुवाद

मनचाही सफलता कैसे पाएँ

नेपोलियन हिल

प्रभात प्रकाशन, दिल्ली
ISO 9001:2008 प्रकाशक

भूमिका

इस पुस्तक में पूँजीपतियों, उद्यमियों, बादशाहों और उद्योग जगत् के सिरमौर उद्योगपतियों की सफलताओं के बारे में बताया गया है। ये लोग कुख्यात नहीं हैं, बल्कि उनके नाम इतिहास में सुनहरे अक्षरों में लिखे गए हैं। आज के सुर्खियों में छाए रहनेवाले नामों के विपरीत, वे बार-बार जेल जानेवाले नहीं, बल्कि जीनियस हैं; बात-बात पर शिकायत करनेवाले नहीं, बल्कि विजेता हैं। उनका एक सम्मानित वर्ग है। हालाँकि वे किसी भी रूप में संत नहीं कहे जा सकते, लेकिन निश्चित रूप से उनका व्यक्तित्व विराट् था; वे अकसर वह काम कर दिखाते थे, जिसे दूसरे असंभव कहा करते हैं। नीचे से भक्षण करनेवालों के दौर में, जब किताबों में हेर-फेर किया जाता है और शेयरधारक घोटालों में लिप्त हैं, तब हमें अपने अमेरिकी प्रतिष्ठित व्यक्तियों के ज्ञान की पहले से अधिक आवश्यकता है। वे लोग दिग्गज थे।

एंड्रयू कारनेगी, एलेक्जेंडर ग्राहम बेल, हेनरी फोर्ड, पी.टी. बेरनम जैसे लोगों ने कैसे सफलता पाई? ऊबड़-खाबड़ जमीन पर उन्होंने किस प्रकार सही रास्ता बनाया और इस देश के लिए बुनियादी ढाँचे का निर्माण किया?

इनमें से कई निर्धन परिस्थितियों में पैदा हुए थे। किस रासायनिक क्रिया के द्वारा वे शुद्ध सोने में परिवर्तित हुए? वह क्या चीज थी, जिसकी बदौलत वे विजेता बने?

उसी तरह की समान निर्मम परिस्थितियों से आनेवाला व्यक्ति इस केंद्रीय प्रश्न के उत्तर तलाशने का निश्चय करता है। कारनेगी ने अपने प्रस्तावना पत्र में ऐसे कार्य करके उन रहस्यों का पता लगाया है, जिनके बारे में किसी ने पहले सोचा तक नहीं था—उन्होंने महान् व्यक्ति से उसके महानतम बनने का तरीका पूछा है। इस प्रक्रिया में अनेक विषमताओं के बीच, वे स्वयं भी विजेता बने। उन्होंने प्रेरक लेखन का आविष्कार किया और आखिरकार स्वयं को मारकस ऑरेलियस, राल्फ वाल्डो इमरसन और बेन फ्रेंकलिन की सूची में शामिल कराने में सफल हुए।

उनका कद पाँच फुट छह इंच था और उनका नाम नेपोलियन था, लेकिन उन्हें कभी कोई वाटरलू पराजित नहीं कर पाया तथा उन्होंने निर्वासन में भी कमजोर पड़ने से इनकार कर दिया। नेपोलियन हिल सफलता के गुरुओं के भी गुरु थे। वे प्रेरक लेखन की सारी किताबों में सर्वप्रमुख 'थिंक ऐंड ग्रो रिच' के लेखक हैं। आपके हाथ में अभी जो पुस्तक है, उसके बिना वह पुस्तक कभी प्रकाशित नहीं हो सकती थी। ('थिंक ऐंड ग्रो रिच' पुस्तक का शीर्षक तय करने में अगर प्रकाशक की चली होती, तो उसे कभी सफलता नहीं मिलती। पहले उस पुस्तक का नाम 'यूज योर नूडल टू अर्न मोर बूडल' होने जा रहा था।)

उसके प्रकाशन के चालीस से अधिक वर्षों बाद, व्यापार जगत् के मुखियाओं के यू.एस.ए. टूडे सर्वेक्षण में 'थिंक ऐंड ग्रो रिच' को अब तक की सर्वाधिक बिक्री वाली प्रेरक व्यावसायिक पुस्तक माना गया और इस क्षेत्र की सर्वाधिक प्रभावशाली पाँच पुस्तकों में शामिल किया गया। उस पुस्तक में जो चमत्कारी सामग्री थी, वह आपको इस पुस्तक में भी मिलेगी, जो समूचे अमेरिका को झुकने पर मजबूर करनेवाले वित्तीय संकट को रोक सकती है।

'मैजिक लेडर ऑफ सक्सेस' 'थिंक ऐंड ग्रो रिच' के सात साल पहले आर्थिक महामंदी के आरंभ के समय प्रकाशित हुई थी, इसलिए इसकी सफलता के आसार भी अमेरिकी अर्थव्यवस्था की बरबादी के साथ ही धुँधले हो गए थे। हालाँकि, इस पुस्तक में दिए गए विचार महान् साबित हुए और उनकी वजह से पुस्तक आगे चलकर चर्चित हुई। मैजिक लेडर में हिल के सफलता के प्रसिद्ध सत्रह नियमों को आजमाया गया है, उनकी पड़ताल

की गई है और उनके चमत्कारी असर को देखा गया है। इस पुस्तक में नेपोलियन हिल ने अमेरिकी व्यापारिक इतिहास के महानतम नामों की सोच से सीधे ही ज्ञान हासिल करके प्रस्तुत किया है, जिसके लिए हिल ने अपने समय के व्यावसायिक दिग्गजों के पाँच सौ से अधिक साक्षात्कार किए।

खाली जेब आए स्कॉटिश प्रवासी का बेटा स्टील दिग्गज एंड्रयू कारनेगी सन् 1808 में न्यूयॉर्क सिटी मेंशन के पुस्तकालय में अपने कक्ष-124 में खड़ा था। उसने अपनी जेब से सुनहरी घड़ी निकाली और युवा नेपोलियन हिल को एक चुनौती दी। 25 वर्षीय रिपोर्टर नेपोलियन को टेनिसी के पूर्व गवर्नर रॉबर्ट एल. टेलर ने अपनी पत्रिका के लिए प्रमुख व्यावसायिक दिग्गजों की सफलता की कहानियाँ लिखने का काम सौंपा था। नेपोलियन ने शुरुआत कारनेगी से ही की थी। स्टील जगत् का यह दिग्गज अब तक हिल के साथ तीन दिन और तीन रात बिता चुका था। कारनेगी को हिल में कुछ बात पसंद आई। उसे हिल में कहीं-न-कहीं कुछ अपनी ही झलक दिखी। अब वह स्वयं ही नेपोलियन से प्रश्न करने लगा था।

व्यवसाय जगत् की उस समय की हस्तियों के विचारों और तरीकों को सरल दर्शन के रूप में संकलित करने में क्या नेपोलियन हिल को दिलचस्पी होगी? वह भी बिना किसी भुगतान के?

नेपोलियन हिल ने उत्तर देने में 29 सेकंड लगाए। ''ठीक है, '' कारनेगी ने अपनी घड़ी पर से निगाह हटाते हुए कहा, ''मैं तुम्हें सिर्फ साठ सेकंड देने के बारे में विचार कर रहा था।''

शायद यही वह घटना थी, जिसने हिल की उस धारणा को मजबूत कर दिया कि 'सफल लोग निर्णय लेते तो जल्दी हैं, लेकिन उन्हें बदलने में समय लगाते हैं। असफल लोग निर्णय लेने में देर लगाते हैं और अकसर उन्हें बदल देते हैं।'

नेपोलियन राष्ट्रपति फ्रैंकलिन डिलेनो रूजवेल्ट के सलाहकार बने। बाद में उन्होंने 'हमें डर के अलावा और किसी चीज का डर नहीं है' और फ्रैंकलिन के कई मशहूर फायरसाइड चैट लेखन का श्रेय हासिल किया। उनकी जिंदगी का सफर आसान नहीं, बल्कि मुश्किलों से भरा रहा। उनके कई कारोबार दिवालिया हो गए, नौकरियाँ छूटती रहीं। उन पर धोखाधड़ी का झूठा आरोप लगाकर उन्हें जेल में डाल दिया गया। उनके दो बेटों में से एक के कान जन्म से ही नहीं थे। अपने काम के सिलसिले में हिल अपने परिवार से इतने दूर रहे कि उनके एक बच्चे को उनके परिवार के किसी अन्य सदस्य ने गोद ले लिया।

उनका जीवन इतनी बड़ी-बड़ी असफलताओं से भरा रहा कि अपनी उम्र के पचासवें वर्ष में उन्हें इस बात पर अचंभा तक हुआ कि एक पूरा दशक बिना किसी विपत्ति के कैसे बीत गया। हालाँकि हिल अकसर दु:खी हुए, लेकिन कभी टूटे नहीं, न ही कभी अपने 'निश्चित प्रमुख लक्ष्य' से विचलित हुए। उन्हें दुनिया भर के करोड़ों लोगों को यह सिखाना था कि भाग्य भी बदला जा सकता है और असफलताओं का भी सही इस्तेमाल किया जा सकता है। इसका प्रत्यक्ष अनुभव उन्हें और किस प्रकार से हो सकता था?

'सफलता को किसी स्पष्टीकरण की आवश्यकता नहीं होती। असफलता का कोई बहाना नहीं होना चाहिए, ' यह सब वे प्रत्यक्ष अनुभव से गुजरने के बाद ही तो कह सकते थे।

नेपोलियन हिल का जन्म सन् 1883 में वाइज काउंटी, वर्जीनिया नाम की पहाड़ियों में एक कमरे के केबिन में हुआ था। जंगली, बंदूकधारी और उद्दंड बच्चे के रूप में बड़े हुए हिल ने अपना कैरियर स्थानीय कस्बाई समाचार पत्रों में 'माउंटेन रिपोर्टर' के रूप में आरंभ किया। उन्होंने बाधाओं को पार करनेवाले वास्तविक लोगों के बारे में वास्तविक तथ्य जानने की अपनी जिज्ञासा को कभी खत्म नहीं होने दिया। उनके आरंभिक जीवन के इसी पेशे से उन्हें उन 500 लोगों के साक्षात्कार लेने के बारे में सीखने को मिला, जिनकी सफलता के दर्शनों को उन्होंने इस पुस्तक में सुसंगत तरीके से प्रस्तुत किया है।

यह उनकी उन कहानियों में से है जो खराब लग रही थीं, लेकिन बाद में अच्छी कहानियाँ बन गईं। जब उनकी उम्र बहुत कम थी, तभी उनकी माँ का देहांत हो गया था। हालाँकि उसके बाद उनके पिता ने जिस शिक्षित और साहसी महिला से शादी की वह निर्धन जीवन से संतुष्ट नहीं थी, जिसे बाद में उन्होंने समाप्त भी किया। हिल की सौतेली माँ ने पारिवारिक दुकान और फॉर्म का काम सँभाला, हिल के पिता को 40 की उम्र में डेंटल स्कूल भेजा और हिल को वह आधार दिया जिसके बल पर वह वर्जीनिया के पर्वत पर चढ़ाई कर सका। उन्होंने हिल के अंदर इस बात का विश्वास पैदा किया कि 'जो मन में ठाना जाता है, उसे हासिल भी किया जा सकता है।'

कल के असाधारण व्यक्ति को प्रेरित करनेवाले विचारों के गुण आज दुर्लभ हैं और तुरंत फल और लालच के आज के युग में उनका सर्वाधिक स्वागत होगा। इन अवधारणाओं में भुगतान से अधिक काम करने, 'सहज आध्यात्मिक शक्तियों' का संकोचहीन इस्तेमाल, 'उद्देश्य की निश्चितता' के सिद्धांत के पीछे 'बड़े विचारों' को साहसपूर्वक ग्रहण करने का विचार और मस्तिष्क के चुंबकीय गुणों पर विश्वास करने के सैद्धांतिक रूप से गलत विचार थे। हिल ने 'आस्था के रूप में जानी जानेवाली मस्तिष्क की अवस्था' को प्रोत्साहित किया और कहा कि यह मस्तिष्क को संदेह तथा टालमटोल करने जैसे नकारात्मक लक्षणों से मुक्त करती है। 'संदेहयुक्त मस्तिष्क रचनाशील नहीं होता, ' उन्होंने कहा था और साथ ही यह भी कहा कि 'सहिष्णुता आपका कर्तव्य भले ही न हो, लेकिन यह आपका विशेषाधिकार अवश्य है!' यहाँ तक कि सर्वोत्तम मस्तिष्कों के विचार भी सफलता की चमत्कारी सीढ़ियाँ हैं। उदाहरणस्वरूप हिल हमें बताते हैं कि 'असहिष्णुता हमारे सामने अवसरों के द्वारों को हजारों तरीके से बंद कर देती है और बुद्धि की रोशनी बुझा देती है।'

हिल हमसे असीमित बुद्धि की शक्ति का स्वतंत्र रूप से इस्तेमाल करने का अनुरोध करते हैं और साहसिक टिप्पणी करते हैं कि महानतम नेता सर्वाधिक यौन प्रेरित होते हैं। हालाँकि, वे यह भी मानते हैं कि निश्छल प्रेम भी शक्ति का वास्तविक स्रोत है। वे इसे कई बार 'मधुर दिलों के प्यार' के पुराने तरीके को ताजगी भरे रूप में निरूपित करते हैं।

नेपोलियन हिल ने कुछ सालों तक अपनी ऊर्जा कई पत्रिकाओं, कई भाषाओं में सात पुस्तकें लिखने, एक फाउंडेशन, एक फिल्म और कई देशों में अनगिनत व्याख्यान देने, फ्रैंचाइजी और टेपों में लगाई। डेल कारनेगी, नॉरमन विंसेंट पीले और ऑरेल रॉबर्ट्स जैसे लोग उनके भक्त बन गए और कई बार वे मंच पर हिल के साथ उपस्थित भी रहते थे। डब्ल्यू. क्लीमेंट स्टोन, अर्ल नाइटेंगल, डेनिस वेटली, जिग जिगलर, टॉनी रॉबिंस और अन्य कई लोगों ने माना कि वे महानतम सफलता विशेषज्ञ हिल के बहुत बड़े ऋणी हैं।

आज आप एमेजॉन डॉट कॉम पर बुक सर्च में नेपोलियन हिल का नाम डालेंगे तो करीब 18, 000 संदर्भ दिखाई दे जाएँगे। क्यों? क्योंकि खान-पान, खेलकूद, संचार, जड़ी-बूटी की प्रचुरता, जे.एफ.के., ऑनलाइन ट्रेडिंग, फेंग शुई, नेतृत्व, सड़क पर बैंड संचालन, महायान बौद्ध मत तथा ऐसे ही अनगिनत विषयों पर लिखी किताबों में देश के इस शीर्ष प्रेरक गुरु का जिक्र हमेशा होता है। वे उन लोगों से भी अधिक मशहूर हुए, जिन लोगों के उन्होंने साक्षात्कार लिये थे।

शुरुआत करते समय नेपोलियन हिल के पास कुछ भी नहीं था। उन्होंने सफलता को साकार करनेवालों से सफलता के रहस्य सीखे, कुछ शादियाँ कीं और कुछ को खोया भी, भाग्य भी आता-जाता रहा तथा अंत में 87 की उम्र में नवंबर 1970 को परिपूर्ण मनुष्य के रूप में उनकी मृत्यु हुई।

उनकी कब्र पर शिलालेख में दूसरे प्रसिद्ध नेपोलियन का कथन भली-भाँति लिखा हुआ है—

'परिस्थितियों को भाड़ में जाने दो। मैं स्वयं परिस्थितियों का निर्माण करता हूँ।'

—पैट्रिशिया जी. होरान

लेखकीय

यह पुस्तक अपने-अपने क्षेत्रों में विलक्षण सफलता हासिल करनेवाले सौ से अधिक महिला-पुरुषों तथा असफल माने जानेवाले 20, 000 से अधिक महिला-पुरुषों के जीवन और कृतित्व के विश्लेषण का परिणाम है।

अनुसंधान और विश्लेषण के अपने कार्य में लेखक को कई लोगों ने व्यक्तिगत रूप से अथवा जीवन तथा कृतित्व के अध्ययन में बहुमूल्य योगदान दिया। इन लोगों के नाम हैं—हेनरी फोर्ड, जॉन बरोस, लूथर बरबैंक, थॉमस ए. एडीसन, हार्वे एस. फायरस्टोन, जॉन डी. रोकफेलर, चार्ल्स एम. श्वाब, वुडरो विलसन, डब्ल्यू.एम. रिगले जूनियर, ए.डी. लेस्कर, ई.ए. फाइलीन, जॉन वानामेकर, मार्शल फील्ड, विलियम होवार्ड टेफ्ट, एफ. डब्ल्यू. वुलवर्थ, जॉर्ज ईस्टमेन, चार्ल्स पी. स्टीनमेट्ज, थियोडोर रूजवेल्ट और एलेक्जेंडर ग्राहम बेल।

उपरोक्त नामों में से हेनरी फोर्ड और एंड्रयू कारनेगी का इस दर्शन के निर्माण में योगदान सर्वाधिक माना जाना चाहिए। मि. कारनेगी ने ही सबसे पहले इसे लिखने का सुझाव दिया था। हेनरी फोर्ड के जीवन और कृतित्व ने इसके लिए सर्वाधिक सामग्री उपलब्ध कराई। दूसरे रूप में कहें तो उन्होंने समूचे दर्शन की मजबूती प्रमाणित करने में सहायता की।

—नेपोलियन हिल

नेपोलियन हिल का लुभावना अतीत

मेरा जन्म निर्धनता और निरक्षरता से घिरीं दक्षिण की पहाड़ियों पर हुआ था और मेरा परिवार भी इन दोनों अभावों से ग्रस्त था। मुझसे पहले की मेरी तीन पीढ़ियाँ निर्धनता और अज्ञानता को नियति मानती रहीं। अगर मुझे सुसंस्कृत परिवार से आनेवाली शिक्षित सौतेली माँ नहीं मिली होतीं तो मैं भी अपने पूर्वजों के रास्तों पर चला होता। उन्हें यह बात कहने में कोई संकोच भी नहीं होता था।

मेरी सौतेली माँ ने हमारे परिवार में महत्त्वाकांक्षा पैदा करने का काम स्वेच्छा से आरंभ किया। आरंभ मेरे पिता से ही किया, जिनको उन्होंने 40 वर्ष की उम्र में कॉलेज भेजा। इसके बाद उन्होंने 'फॉर्म' का काम सँभालना शुरू किया और साथ ही हमारी छोटी सी दुकान भी सँभाल ली। उन्होंने पाँच बच्चों की भी पूरी मदद ली—तीन उनके स्वयं के बच्चे, मेरा भाई और मैं। उनका मेरे ऊपर गहरा और स्थायी प्रभाव पड़ा।

उन्होंने ही तीस साल पहले मेरे युवा मस्तिष्क में जीवन-परिवर्तन करनेवाले विचार के बीज दृढ़ता से रोपित किए। ऐसा एक सरल, लेकिन अविस्मरणीय टिप्पणी के कारण हो सका। इसी से यह विचार आया कि हर विषम परिस्थिति के बावजूद मैं निर्धनता और निरक्षरता को हटा सकता हूँ। इस विचार के बीज मेरे मस्तिष्क में स्थायी रूप से घर कर गए।

मेरी सौतेली माँ ने ही मुझे जीवन में निश्चित तथा प्रमुख लक्ष्य रखने का महत्त्व सिखाया। बाद में यही सिद्धांत सफलता हासिल करने का स्पष्ट और आवश्यक कारक बन गया कि मैंने करीब चौथाई शताब्दी से लिखी जा रही इस पुस्तक में दिए सत्रह सिद्धांतों में इसे दूसरा स्थान दिया। यह पुस्तक अपने-अपने क्षेत्रों में विलक्षण सफलता हासिल करनेवाले सौ से अधिक महिला-पुरुषों तथा असफल माने जानेवाले 20, 000 से अधिक महिला-पुरुषों के जीवन और कृतित्व के विश्लेषण का परिणाम है।

इस पुस्तक के पहले पूरा न हो पाने के पीछे अनेक कारण रहे। पहला तो मेरे स्व-निर्धारित कार्य का विस्तार रहा—दशकों के अनुसंधान के जरिए सीखना। वास्तव में यह अन्य लोगों की असफलताओं और सफलताओं के बारे में निकाले गए तथ्यों को जानना था।

उतना ही महत्त्वपूर्ण था दूसरा कारण, मुझे साबित करना था कि मैं पाठकों के समक्ष प्रस्तुत करने से पहले स्वयं के लिए सफलता के नियम का दर्शन तैयार कर सकता था।

जब मैंने सफलता के नियम की सामग्री व्यवस्थित करनी शुरू की तो मेरे मन में उस तरह का दर्शन तैयार करने का कोई इरादा नहीं था, जो आपको इस पुस्तक में मिलेगा। आरंभ में मेरा उद्देश्य स्वयं को यह जानकारी देना था कि दूसरे लोगों ने किस प्रकार संपत्ति अर्जित की, ताकि मैं भी उनके उदाहरण का अनुसरण कर सकूँ।

हालाँकि, जैसे-जैसे साल बीतते गए, मैं धन से अधिक ज्ञान के प्रति अपने को उत्सुक पाने लगा, फिर मेरे ज्ञान की पिपासा इतनी बढ़ गई कि मैं धन अर्जित करने के अपने मूल लक्ष्य को व्यावहारिक रूप से भूल ही गया।

अपनी सौतेली माँ के प्रभाव के अतिरिक्त मुझे महान् एलेक्जेंडर ग्राहम बेल और एंड्रयू कारनेगी से भी ज्ञान हासिल करने का सौभाग्य मिला, जिन्होंने न केवल मुझे अपना अनुसंधान जारी रखने के लिए प्रेरित किया, बल्कि सफलता के नियम दर्शन में पाए जानेवाले महत्त्वपूर्ण वैज्ञानिक आँकड़े भी उपलब्ध कराए।

बाद में मैं महान् उपलब्धियोंवाले कई ऐसे लोगों से मिला, जिन्होंने मुझे सफलता का सिद्धांत तैयार करने के लिए प्रोत्साहित किया, बल्कि अपने समृद्ध अनुभवों का भी पूरा-पूरा लाभ दिया।

यह सारा विवरण देने के पीछे एक बहुत ही महत्त्वपूर्ण कारण है। सफलता और असफलता के बीच का अंतर (अगर नहीं, वास्तव में, हमेशा) निश्चित परिवेशीय प्रभावों पर निर्भर करता है, जो प्राय: किसी एक व्यक्ति के पास देखे जा सकते हैं।

मेरे मामले में वह व्यक्ति मेरी सौतेली माँ थीं।

अगर उन्होंने मेरे मस्तिष्क में महत्त्वाकांक्षा के बीज नहीं रोपे होते, तो मैं कभी यह सफलता का सिद्धांत नहीं लिख पाता, जो हर सभ्य देश के करोड़ों लोगों के लिए उपयोगी सिद्ध हो रहा है।

जब सफलता का नियम प्रयोग के स्तर पर ही था तो पुस्तकाकार में प्रकाशन से पूर्व इसे व्यावहारिक रूप से आजमाने की मेरी योजना के अनुसार मैंने व्यक्तिगत रूप से इसे प्रचारित किया और दस लाख से ज्यादा लोगों के बीच व्याख्यान दिए। मैं ऐसे कई लोगों को जानता हूँ जिनके अंदर इन व्याख्यानों से ही महत्त्वाकांक्षा का सूत्रपात हुआ और वे धनी बने। हालाँकि उनमें से कुछ अपनी समृद्धि के उद्देश्य की दृष्टि को ही भूल गए।

सफलता के नियम का कई विदेशी भाषाओं में अनुवाद हुआ और दुनिया भर में इसके बारे में पढ़ाया गया। लाखों-करोड़ों लोग निर्धनता दूर भगाने की महत्त्वाकांक्षा से भर गए और जीवन में बेहतर स्थिति पाने में जुट गए। इसके अलावा, यह निश्चित रूप से वैज्ञानिक खोज का युग है, जिसने सफलता के नियम के सत्रह सिद्धांतों में मजबूती से दखल दिया है और इस प्रकार उसे वह मजबूती दी है, जो इसे सालों से नहीं मिली थी। आज सफलता के ठोस कार्यक्रमों की बहुत निश्चित माँग है, जो लोगों को उच्चतर आशाओं तथा व्यक्तिगत उपलब्धियों की आकांक्षाओं के लिए प्रेरित करेगी।

पीछे मुड़कर देखें तो मुझे बड़े संघर्ष और कठिनाई, निर्धनता और असफलता का सामना करना पड़ा है। हालाँकि इन चुनौतियों की कमी उस आनंद और समृद्धि से पूरी हो गई, जो मैंने अन्य लोगों को हासिल करने में सहायता की।

बहुत दिन नहीं हुए हैं, जब मुझे अमेरिका के पूर्व राष्ट्रपति का पत्र मिला। उन्होंने मुझे इस बात के लिए बधाई दी कि मैं चौथाई शताब्दी से अपने इस काम में लगा हुआ हूँ। उन्होंने सुझाव दिया कि मुझे अपने परिश्रम का फल चखने के लिए सफलता के पर्वत के शीर्ष पर 'पहुँचने' पर गर्व होना चाहिए। उनके इस पत्र ने यह बात मेरे दिमाग में भर दी कि अगर ज्ञान की तलाश जारी रखी जाए तो कोई भी सफर पूरा नहीं होता, क्योंकि जब तक हम किसी चोटी पर पहुँचते हैं, तब तक हमें कुछ दूरी पर कुछ अन्य चोटियाँ दिख जाती हैं, जो और भी ऊँची होती हैं और उन पर चढ़ना हमारा लक्ष्य बन जाता है।

नहीं, मैं अभी 'पहुँचा' नहीं हूँ, बल्कि जो लोग स्वयं की तलाश में संघर्ष कर रहे थे, उनकी सेवा में अपने आपको झोंक देने से मैं अपनी आवश्यकताओं के लिए प्रचुरता तथा वित्तीय समृद्धि में आनंद महसूस कर रहा हूँ। यहाँ यह बताना उपयुक्त होगा कि जब तक मैं सफलता के नियम के इस तरह के प्रसार में और अधिक नहीं जुटा था कि यह दूसरों की सहायता कर सके, तब तक मैं बहुत समृद्ध नहीं हुआ था कि मैं धन जुटा लूँ।

पहली पुस्तक को पढ़े बिना इस दूसरी पुस्तक को मत पढ़िए

सुनिश्चित कीजिए कि जब आप इस पुस्तक को पढ़ना शुरू करें तब आपके हाथ में कागज और पेंसिल हो। हाँ, जब आप सोने जा रहे हों, तब इसे पढ़ने का प्रयास मत कीजिए।

तैयार हो जाइए। लाखों लोगों की तरह, आप भी देखेंगे कि यह किताब आपके मस्तिष्क में महत्त्वपूर्ण विचार पैदा करेगी। जब लोगों ने इन पृष्ठों को पढ़ा तो आविष्कारक उनके मौलिक विचारों को जानकर चकित और

हैरान रह गए, इसके भाषणों ने उनके जीवन को स्पंदित कर दिया, व्यावसायिक निर्णयों में नया साहसिक मोड़ आ गया, चतुराई भरे नए-नए व्यवसाय अचानक संभव दिखने लगे।

सफलता के नियम का दर्शन प्रबुद्ध विचारों के लिए दिमागी चुंबक है।

इस पुस्तक का असली मूल्य इसके पृष्ठों में नहीं, बल्कि इसे पढ़ते समय आपके मस्तिष्क में होनेवाली प्रतिक्रिया में है। सफलता के नियम के दर्शन का मूल उद्देश्य मस्तिष्क की कल्पनाशक्तियों को जाग्रत् करना है, ताकि वे जीवन की किसी भी आकस्मिकता के लिए नए तथा उपयोगी विचार पैदा कर सकें। जो कोई भी महान् विचार पैदा कर सकता है—इस पुस्तक के पाठकों की जैसी कि प्रवृत्ति है—वे महान् शक्ति हासिल करेंगे।

जब आप इस पुस्तक को पढ़ें तो हर उस कथन को रेखांकित या चिह्नांकित कर लें, जिसने आपके मस्तिष्क में नए विचार कौंधाए। इस तरीके से इस तरह के विचार आपके मस्तिष्क में स्थायी रूप से बैठ जाएँगे। आप इस पुस्तक को एक बार में पढ़कर ही सारी सामग्री के दर्शन को आत्मसात् नहीं कर पाएँगे। इसे कई बार पढ़िए और नए विचारों के लिए प्रेरित करनेवाली पंक्तियों को हर बार पढ़ते समय रेखांकित करते जाइए।

इस प्रक्रिया को अपनाने से आपके सामने मानव-मस्तिष्क का एक महान् रहस्य प्रकट होगा। अनुभव से प्रमाणित हो चुका है कि यह आपको ज्ञान का ऐसा स्रोत उपलब्ध कराएगा, जो सिर्फ वही लोग जान सकते हैं, जिन्होंने स्वयं उसकी खोज की है। आपको अभी सफलता के नियम के रहस्य की प्रकृति के बारे में सिर्फ एक संकेत मिला है।

कई साल से इस पुस्तक को मिल रही सफलता से सिद्ध हो चुका है कि इसमें बताई गईं विधियाँ ही इस रहस्य को जानने की ओर ले जाती हैं। इसके अलावा कोई अन्य रास्ता नहीं है।

सफलता के नियम के सत्रह सिद्धांत

जब आप अपनी मनचाही चीज, किसी अन्य के अधिकारों का उल्लंघन किए बिना हासिल कर लेते हैं, तो आपके पास शक्ति आ जाती है...वही सच्ची शक्ति है।

इस मूलभूत पाठ्यक्रम में उन आसान सिद्धांतों के बारे में बताया गया है, जिनका इस्तेमाल करके कई सफल लोगों ने इस तरह की शक्ति हासिल की—यहाँ तक कि आश्चर्यचकित करते हुए भी। ये सिद्धांत सिर्फ व्यापार में ही बहुमूल्य साबित नहीं होते, बल्कि व्यक्ति की आर्थिक समस्याओं के समाधान में भी वित्तीय रूप से उत्पादक साबित होते हैं, फिर चाहे वे किसी भी क्षेत्र की हों।

शक्ति हासिल करने और उक्त परिभाषा के सामंजस्य में इस्तेमाल कारक सत्रह इस प्रकार हैं—

1. मास्टरमाइंड
2. निश्चित लक्ष्य रखने का महत्त्व
3. आत्मविश्वास
4. बचत की आदत
5. कल्पनाशक्ति
6. पहल एवं नेतृत्व
7. उत्साह
8. आत्म-नियंत्रण
9. भुगतान से अधिक कार्य करना
10. प्रसन्नचित्त व्यक्तित्व

11. विशुद्ध चिंतन
12. सहयोग
13. एकाग्रता
14. असफलताओं से लाभार्जन
15. सहिष्णुता
16. सहयोग हासिल करने में सुनहरे नियम का इस्तेमाल
17. स्वास्थ्य की समृद्ध आदत

आइए, अब सफलता के इन सत्रह प्रमाणित सिद्धांतों में से प्रत्येक का संपूर्ण विश्लेषण करने से आरंभ करते हैं।

1.

मास्टरमाइंड

मास्टरमाइंड सिद्धांत की व्याख्या 'पूर्ण सामंजस्य में काम कर रहे दो अथवा अधिक अलग-अलग मस्तिष्कों से युक्त ऐसे समग्र मस्तिष्क के रूप में की जा सकती है, जो निश्चित लक्ष्य रखता हो।'

शब्द 'मास्टरमाइंड' के तात्पर्य को जल्द ग्रहण करने के लिए सफलता की परिभाषा और शक्ति के उपयोग के परिणाम को दिमाग में रखिए। यह तुरंत ही स्पष्ट हो जाता है कि सामंजस्यता में काम कर रहे और पूर्ण रूप से समन्वित दो या अधिक मस्तिष्क प्रचुरता में शक्ति पैदा करेंगे।

सारी सफलता शक्ति के उपयोग से हासिल होती है। हालाँकि, शुरुआती बिंदु को किसी विशिष्ट, निश्चित वस्तु के हासिल करने की ज्वलंत इच्छा के रूप में वर्णित किया जा सकता है।

शाहबलूत का पेड़ जिस तरह से बीज में सोया रहता है, उसी तरह से सफलता भी तीव्र इच्छा के रूप में भ्रूण में सुप्त रहती है। इसी मजबूत इच्छा में से वे प्रेरक शक्तियाँ निकलती हैं, जो लोगों में उम्मीदें जगाने का कार्य करती हैं, योजनाएँ बनाती हैं, उत्साह बढ़ाती हैं, और उनके दिमागों को कोई निश्चित योजना या लक्ष्य हासिल करने के लिए कार्य में जुट जाने के लिए अत्यधिक प्रेरित करती हैं।

कामना कीजिए, चाहिए मत

मनुष्य की सारी उपलब्धियों का आरंभ-बिंदु कामना में ही होता है। कामना के मूल में निश्चित उद्दीपक होता है, जिसके जरिए कामना कार्य की ज्वाला के रूप में भड़कने लगती है। ये उद्दीपक सफलता के नियम के दर्शन के रूप में जाने जाते हैं और इस पुस्तक में आगे इन्हें इसी रूप में सूचीबद्ध किया गया है।

यह कहा जा चुका है और इसका कारण भी है कि कोई भी व्यक्ति तर्कसंगत सीमाओं के तहत वह चीज हासिल कर सकता है, जो वह हासिल करना चाहता है, बशर्ते उसके अंदर वह पाने की उत्कट इच्छा हो! कोई भी व्यक्ति जो अपने मस्तिष्क को कामना के तीव्र स्तर तक उत्तेजित करने के योग्य होता है, वह भी उस कामना के क्रम में औसत उपलब्धि से अधिक पाने के योग्य होता है। यह याद रखना बहुत आवश्यक है कि कोई चीज पाने की चाह रखना ही उसकी कामना नहीं है। चाह रखना तो कामना करने का एक निष्क्रिय रूप मात्र है। केवल तीव्र कामना से ही प्रेरक कार्यबल पैदा हो सकता है, जो किसी को योजना बनाने तथा उस पर अमल करने के लिए प्रेरित कर सकता है। अधिकतर लोग मात्र 'इच्छा' के स्तर से ऊपर नहीं उठ पाते।

शक्ति प्रेरक

निम्नलिखित आठ प्रेरक शक्तियाँ—उपरोक्त बताए गए उद्दीपकों में से एक या अधिक, सभी प्रमुख मानवीय उपलब्धियों का आरंभ-बिंदु हैं—

1. आत्म-संरक्षण की भावना।
2. यौन-संपर्क की लालसा।
3. आर्थिक लाभ की कामना।
4. मृत्यु के बाद जीवन की कामना।

5. नाम कमाने; सत्ता पाने की कामना।
6. प्यार करने की भावना (सेक्स की कामना से अलग एवं भिन्न)।
7. प्रतिशोध की कामना (अविकसित मस्तिष्कों का गुण)।
8. अहंकार में लिप्त होने की कामना।

लोग इन आठ बुनियादी प्रेरणाओं में से किसी एक अथवा अधिक से प्रेरित होकर ही महान् शक्ति का इस्तेमाल करते हैं। मानव मस्तिष्क की कल्पनाशील शक्तियाँ तभी सक्रिय होती हैं, जब वे किसी सुनिश्चित लक्ष्य से प्रेरित हों! माहिर विक्रेताओं ने यह खोज की है। बिना इस खोज के कोई भी माहिर विक्रेता नहीं बन सकता।

विक्रेता का काम क्या है? किसी विचार, योजना या सुझाव की प्रस्तुति करना, ताकि किसी संभावित खरीदार के अंदर खरीद करने की मजबूत प्रेरणा पैदा हो। योग्य सेल्समैन संभावित खरीदार से तब तक खरीद करने के लिए नहीं कहता, जब तक कि वह उसके सामने खरीदने का सुपरिभाषित लक्ष्य प्रस्तुत नहीं कर देता।

उत्पाद या दी जानेवाली सेवा की जानकारी ही अपने आप में बिक्री की सफलता सुनिश्चित करने के लिए पर्याप्त नहीं है। आपकी प्रस्तुति में उस उद्देश्य का पूरा विवरण होना चाहिए, ताकि खरीदार उसे खरीदने के लिए प्रेरित हो जाए। बिक्री की सर्वाधिक प्रभावशाली योजना वह होती है जिसमें खरीदार के अंदर उपरोक्त आठ बुनियादी प्रेरकों में से अधिक-से-अधिक को जाग्रत् किया जाता है। सर्वोत्तम योजना वही है, जो इन प्रेरकों को बेचे जानेवाले उत्पाद के लिए ज्वलंत लालसा का रूप प्रदान कर दे।

ये आठ बुनियादी प्रेरक दूसरे मस्तिष्कों को आकर्षित करने के आधार पर ही कार्य नहीं करते, जहाँ अन्य लोगों से सहयोग चाहिए होता है, बल्कि स्वयं के मस्तिष्क में भी कार्य के आरंभ-बिंदु की भूमिका निभाते हैं।

किसी को अचानक किसी आपात स्थिति में मृत्यु का आमना-सामना करा दीजिए, उसके अंदर शारीरिक शक्ति और कल्पनाशील रणनीति पैदा हो जाएगी, जबकि अन्य सामान्य परिस्थिति में यह संभव नहीं होता।

यौन संपर्क बनाने, स्वाभाविक वासना के वशीभूत होकर लोग हजारों तरह की अलग-अलग आश्चर्यजनक कार्यों की योजना बनाते हैं, कल्पना करते हैं और उनमें शामिल होते हैं। सामान्य तौर पर वे ऐसा कभी नहीं कर पाते।

आर्थिक लाभ की लालसा भी व्यक्ति को औसत स्थिति से उठाकर महान् शक्ति के स्तर तक ले जाती है। यह लालसा भी उन्हें असाधारण तरीकों की योजना बनाने, कल्पना करने और कार्य करने का कारण बनती है। नाम और निजी सत्ता पाने की लालसा भी स्पष्ट रूप से हर क्षेत्र के नेताओं के जीवन में मुख्य प्रेरक शक्ति रही है। प्रतिशोध की पाशविक भावना भी अकसर लोगों को अपने उद्देश्य को हासिल करने के लिए सर्वाधिक जटिल और चतुराई भरी योजनाएँ बनाने को प्रेरित करती है।

विपरीत लिंगी (और कभी-कभी समलिंगी) के प्रति प्यार की भावना भी मस्तिष्क को उपलब्धि की बिलकुल अविश्वसनीय ऊँचाइयों तक ले जानेवाले उत्प्रेरक का काम करती है।

मौत के बाद के जीवन की लालसा भी बहुत प्रेरक शक्ति है, जो न केवल लोगों को रचनात्मक तथा विध्वंसात्मक, दोनों तरह से संचालित करती है, बल्कि उच्च प्रभावशाली नेतृत्व क्षमता का विकास भी कर देती है, जिसका प्रमाण सभी धर्मों के संस्थापकों के कार्यों में व्यावहारिक रूप से मिलता है।

अगर आप महान् सफलता हासिल करना चाहते हैं, तो अपने दिमाग में मजबूत प्रेरक शक्ति स्थापित कीजिए!

करोड़ों लोग बिना किसी मजबूत प्रेरणा के जीवन भर रोटी, कपड़ा और मकान जैसी बुनियादी आवश्यकताओं के लिए संघर्ष करते रहते हैं। समय-समय पर इस महान् फौज से कोई-कोई निकलकर आता है और रोजी-रोटी

से अधिक की माँग करता है। ऐसे लोग धन-संपदा की तीव्र लालसा से प्रेरित और जल्दबाजी में होते हैं! देखते-ही-देखते जादू से, इनकी वित्तीय स्थिति बदलने लगती है और इनके कार्य नकदी उत्पन्न करने लगते हैं।

सत्ता और सफलता एक ही चीज के भिन्न-भिन्न शब्द हैं। सफलता सिर्फ ईमानदारी से नहीं पाई जा सकती, जैसा कि कुछ लोग विश्वास करते हैं। रैनबसेरा और आश्रम ऐसे लोगों से भरे पड़े हैं, जो पर्याप्त ईमानदार होते हैं। वे लोग धन कमाने में असफल रहते हैं, क्योंकि उन्हें पता नहीं होता कि सत्ता किस तरह से अर्जित की जाए और किस तरह से इस्तेमाल की जाए!

इस अध्याय में बताया गया मास्टरमाइंड सिद्धांत वह माध्यम है, जिसके जरिए सभी व्यक्तिगत शक्तियों का इस्तेमाल किया जा सकता है। इसी कारण, सभी मानवीय उद्यमों में हर जागरूक मस्तिष्क उत्प्रेरक तथा हर बुनियादी प्रेरक कार्य का इस अध्याय में जिक्र किया गया है।

शक्ति के दो स्वरूप

इस अध्याय में हम शक्ति के दो स्वरूपों की जाँच करेंगे। एक मानसिक शक्ति, जो विचार प्रक्रिया के जरिए हासिल की जाती है। इसे निश्चित कार्ययोजना के जरिए व्यक्त किया जाता है, जो संगठित ज्ञान का परिणाम है। सुसंगठित तरीके से सोचने, योजना बनाने और कार्य करने की योग्यता सारी मानसिक शक्तियों का आरंभ-बिंदु है।

शक्ति का दूसरा स्वरूप भौतिक है। इसे विद्युत्, गुरुत्व, वाष्प-बल जैसे प्राकृतिक नियमों के जरिए व्यक्त किया जाता है। इस अध्याय में हम मानसिक और भौतिक, दोनों ही शक्तियों का विश्लेषण करेंगे और दोनों के बीच के संबंधों की व्याख्या करेंगे।

एकमात्र ज्ञान ही शक्ति नहीं है। महान् व्यक्तिगत शक्ति अनेक लोगों के सद्भावपूर्ण सहयोग के जरिए ही हासिल की जा सकती है, जो किसी निश्चित योजना पर अपने प्रयास केंद्रित करते हैं।

भौतिक शक्ति की प्रकृति

'सभ्यता' जैसी विकास की स्थिति ज्ञान अर्जित करने की गति का मापदंड है। उपयोगी व्यवस्थित तथा उपलब्ध ज्ञान में से मनुष्य ने अस्सी से अधिक भौतिक तत्त्वों की खोज की है और उन्हें सूचीबद्ध किया है, जो ब्रह्मांड में सारे भौतिक स्वरूपों की ईंटों का कार्य करते हैं।

अध्ययन, विश्लेषण और यथार्थ मापों से विज्ञान ने ब्रह्मांड के भौतिक पक्ष की विशालता की खोज की है, जो ग्रहों, सूर्यों तथा नक्षत्रों के जरिए प्रस्तुत की जाती है। इनमें से कुछ के बारे में जानकारी है कि वे हमारी छोटी सी पृथ्वी की तुलना में लाखों-करोड़ों गुना बड़े हैं।

दूसरी ओर, इस ब्रह्मांड को बनानेवाले भौतिक रूपों की 'क्षुद्रता' की खोज मोटे तौर पर एक हजार भौतिक तत्त्वों को अणुओं, परमाणुओं, इलेक्ट्रॉन और इससे भी आगे, छोटे करने से की गई। इलेक्ट्रॉन को देखा नहीं जा सकता; लेकिन यह है और इसके केंद्र में सकारात्मक या नकारात्मक बल समाहित रहता है।

अणु, परमाणु, इलेक्ट्रॉन और अन्य

ज्ञान अर्जित करने, व्यवस्थित करने और वर्गीकृत करने की प्रक्रिया को समझने के लिए किसी भी छात्र-छात्रा के लिए यह आवश्यक है कि भौतिक पदार्थ के सूक्ष्मतम तथा सबसे सरल कण से आरंभ किया जाए। यही क ख ग हैं, जिनसे प्रकृति ने ब्रह्मांड का समूचा भौतिक अंश निर्मित किया है।

अणु में परमाणु होते हैं, जो पदार्थ के अदृश्य कण कहे जाते हैं और प्रकाश की गति से ठीक उसी सिद्धांत के आधार पर घूमते रहते हैं, जिस तरह से पृथ्वी अपनी धुरी पर घूमा करती है—गुरुत्व और विद्युत्-चुंबकत्व।

परमाणु के रूप में जाने जानेवाले पदार्थ के ये लघु कण लगातार एक घेरे में घूर्णन करते रहते हैं और इलेक्ट्रॉन, प्रोटॉन तथा न्यूट्रॉन से बने माने जाते हैं। जैसा कि पहले कहा जा चुका है कि इलेक्ट्रॉन और कुछ नहीं, बस शक्ति के दो रूप हैं। इलेक्ट्रॉन श्रेणी, आकार और प्रकृति में समान होते हैं। इस प्रकार धूल का एक कण या पानी की एक बूँद की झलक उस सिद्धांत में मिलती है, जिस पर समूचा ब्रह्मांड संचालित होता है।

कितनी विलक्षण बात है! अगली बार जब आप खाना खाने बैठें तो इस छोटे से विचार की विशालता के बारे में जरूर सोचिए कि आपके भोजन का हरेक कण, आपकी भोजन की प्लेट, मेज पर रखे बर्तन और मेज भी आखिरी विश्लेषण के रूप में अदृश्य कणों से बनी है।

भौतिक पदार्थ के इस जगत् में हर चीज का विश्लेषण किया जाए तो वह अणुओं, परमाणुओं, इलेक्ट्रॉनों और अकल्पनीय गति से घूर्णन कर रहे सूक्ष्म कणों का व्यवस्थित संग्रह ही है, फिर चाहे वह आसमान में चमकता नक्षत्र हो या जमीन पर पड़ी धूल का सूक्ष्म कण हो।

भौतिक पदार्थ में हरेक कण अत्यधिक उत्तेजित अवस्था की निरंतर स्थिति में रहता है। आँखों से देखने पर तकरीबन सभी भौतिक पदार्थ स्थिर दिखते हैं, लेकिन वास्तव में कुछ भी स्थिर नहीं है। कोई भी 'ठोस' भौतिक पदार्थ नहीं होता। इस्पात का कठोरतम टुकड़ा भी घूर्णनशील अणुओं का व्यवस्थित समूह ही होता है। इतना ही नहीं, इस्पात के इलेक्ट्रॉन भी सोने, चाँदी, पीतल, जस्ता के इलेक्ट्रॉनों के समान प्रकृति के ही होते हैं, बस उनकी घूर्णन गति अलग होती है।

भौतिक पदार्थ के सैकड़ों रूप एक-दूसरे से अलग-अलग प्रतीत होते हैं, और वे अलग होते ही हैं, क्योंकि वे परमाणुओं के विभिन्न समुच्चयों से बनते हैं। इन परमाणुओं के इलेक्ट्रॉन हमेशा समान ही रहते हैं और ऋणात्मक रूप से आवेशित होते हैं। धनात्मक रूप से आवेशित प्रोटॉनों तथा उदासीन आवेशवाले न्यूट्रॉनों से उनका सम्मिलन अलग-अलग पदार्थ बनाता है।

रसायनशास्त्र के जरिए पदार्थ को परमाणुओं में तोड़ा जा सकता है, जो कि स्वयं में अपरिवर्तनीय होते हैं। आधुनिक विज्ञान के संदर्भ में, परिवर्तन की माध्यम रसायन की कार्य प्रणाली को दरशाने के लिए—

'चार इलेक्ट्रॉन (दो धनात्मक और दो ऋणात्मक) हाइड्रोजन परमाणु में मिलाइए, तो आपको लीथियम तत्त्व मिल जाएगा; लीथियम परमाणु (तीन धनात्मक और तीन ऋणात्मक इलेक्ट्रॉन से बना) को तोड़कर एक धनात्मक और एक ऋणात्मक इलेक्ट्रॉन निकालिए तो आपको हीलियम का एक परमाणु (दो धनात्मक और दो ऋणात्मक इलेक्ट्रॉन से बना) मिल जाएगा।'

इस प्रकार यह देखा जा सकता है कि ब्रह्मांड के अस्सी अलग-अलग भौतिक तत्त्वों में अंतर सिर्फ उनके परमाणुओं में निहित इलेक्ट्रॉनों की संख्या तथा प्रत्येक तत्त्व के अणुओं में उन परमाणुओं की संख्या तथा व्यवस्था का होता है।

उदाहरण के लिए, पारे के एक परमाणु के नाभिक में अस्सी धनात्मक आवेश (प्रोटॉन) तथा अस्सी बाहर घूम रहे ऋणात्मक आवेश (इलेक्ट्रॉन) होते हैं। अगर रसायनशास्त्री इसके धनात्मक आवेशों में से दो को निकाल दें, तो यह तुरंत ही प्लेटिनम नाम की धातु बन जाएगा। इसके बाद अगर रसायनशास्त्री कुछ और आगे बढ़कर इससे एक नकारात्मक ('भ्रमणकारी') इलेक्ट्रॉन को निकाल लें, तो पारे के परमाणु के दो धनात्मक और एक ऋणात्मक इलेक्ट्रॉन यानी कुल मिलाकर एक धनात्मक आवेश को खो देगा; इस प्रकार इसके नाभिक में उन्यासी धनात्मक आवेश तथा उन्यासी बाहर घूम रहे ऋणात्मक इलेक्ट्रॉन बचेंगे और यह सोना बन जाएगा!

इस तरह का इलेक्ट्रॉनिक परिवर्तन जिस सूत्र के जरिए होता है, वह कीमियागरों और आज के रसायनशास्त्रियों की युगों से चली आ रही अनवरत खोज का विषय है।

यह हर रसायनशास्त्री जानता है कि असंख्य संश्लेषित पदार्थ भी सिर्फ चार तरह के परमाणुओं से बनते हैं, जो हैं—हाइड्रोजन, ऑक्सीजन, नाइट्रोजन और कार्बन।

इलेक्ट्रॉन ही वह सार्वभौमिक कण है जिससे प्रकृति धूल के कम से लेकर अंतरिक्ष में चमकनेवाले विशालतम नक्षत्र तक के सभी भौतिक रूपों का निर्माण करती है। इलेक्ट्रॉन तो प्रकृति के लिए ईंट का काम करते हैं, जिससे वह शाहबलूत या चीड़ के पेड़ उगाती है, धूल या ग्रेनाइट की चट्टान बनाती है, चूहा या हाथी बनाती है।

कुछ योग्यतम विचारकों ने तर्क दिया कि जिस पृथ्वी पर हम रहते हैं, उसका हर भौतिक कण दो परमाणुओं से आरंभ होता है, जो एक-दूसरे से जुड़े होते हैं। इनकी अंतरिक्ष में लाखों-करोड़ों सालों की उड़ान से और चरणबद्ध रूप से अन्य परमाणुओं से मिलने-जुड़ने से ही पृथ्वी बनी है। उनके अनुसार, इसी से पृथ्वी के पदार्थों की विभिन्न तथा अलग-अलग तहें बनती हैं, उदाहरणस्वरूप, कोयले के संस्तर, लौह अयस्क भंडार, स्वर्ण और रजत भंडार आदि।

उनका तर्क है कि पृथ्वी अंतरिक्ष में घूमती है। यह विभिन्न प्रकार की निहारिकाओं के संपर्क में आती है और त्वरित रूप से उन पर चुंबकीय आकर्षण का नियम लागू करती है। यही पृथ्वी की संरचना में दिखाई भी देता है, हालाँकि इस सिद्धांत के समर्थन में कोई ठोस प्रमाण नहीं मिलता।

हमने पदार्थों के इन सूक्ष्मतम विश्लेषणयोग्य कणों से जुड़े ये तथ्य इसलिए दिए हैं, क्योंकि ये आरंभ बिंदु हैं। हम इनसे यह समझ सकते हैं कि किस प्रकार से शक्ति के नियमों का विकास और इस्तेमाल कर सकते हैं।

यह देखा गया है कि सभी तत्त्व कंपन की स्थिर अवस्था या गति में होते हैं; अणु परमाणु कहलानेवाले तीव्र गति से घूम रहे कणों से मिलकर बनते हैं, जो स्वयं भी इलेक्ट्रॉन कहे जानेवाले तीव्र गति से घूम रहे कणों से बने होते हैं।

तत्त्व का कंपन सिद्धांत

तत्त्व के हर कण में एक अदृश्य शक्ति होती है, जो परमाणुओं को एक-दूसरे के चारों ओर अविश्वसनीय गति से घुमाती रहती है। इसे कंपन कहते हैं। कुछ अनुसंधानकर्ताओं का मानना है कि यह शक्ति (जिसे आप चाहे जो नाम दें) जिस गति से घूमती है, वही ब्रह्मांड में भौतिक तत्त्वों की प्रकृति तय करती है।

कंपन के एक वेग से ही ध्वनि पैदा होती है। मनुष्य के कान सिर्फ उसी ध्वनि को सुन पाते हैं, जो बत्तीस से अड़तीस हजार प्रति सेकंड के वेग के कंपन से पैदा होती है।

जब कंपनों का प्रति सेकंड वेग यानी ध्वनि बढ़ती है तो वे उष्मा के रूप में स्वयं को प्रकट करने लगते हैं। पंद्रह लाख कंपन प्रति सेकंड के वेग पर उष्मा पैदा होती है।

कंपनों का वेग इससे भी अधिक बढ़ने पर प्रकाश का रूप लेने लगता है। तीस लाख कंपन प्रति सेकंड से बैंगनी प्रकाश पैदा होता है। कंपनों की इससे अधिक संख्या से पराबैंगनी किरणें (ये नंगी आँखों से नहीं देखी जा सकतीं) और अन्य अदृश्य विकिरण पैदा होते हैं।

कंपनों का वेग इससे भी अधिक, इतना जितना कि कोई जान ही न पाए, होने पर ऊर्जा पैदा होती है, जिसके बारे में मनुष्य सोच सकता है।

इस लेखक का यह विश्वास है कि कंपन का वह हिस्सा प्रकृति में सार्वभौमिक है, जिससे कि ऊर्जा के सभी रूप पैदा होते हैं; ध्वनि का तरल अंश, प्रकाश के तरल अंश के समान है, ध्वनि और प्रकाश के बीच प्रभाव का

अंतर सिर्फ कंपनों के वेग का अंतर है। यहाँ तक कि विचारों का तरल अंश भी ध्वनि, उष्मा और प्रकाश के समान ही है और इनमें भी सिर्फ कंपनों के वेग का अंतर है।

तो, जिस प्रकार इलेक्ट्रॉन से ही वह एकमात्र भौतिक तत्त्व का एक रूप बना है, जिससे पृथ्वी तथा अन्य ग्रह, सूर्य तथा नक्षत्र बने हैं—उसी प्रकार ऊर्जा के भी एक ही रूप से सभी तत्त्व तीव्र गति की निरंतर स्थिति में बने रहते हैं।

वायु और वायुमंडल

वायु एक स्थानीयकृत तत्त्व है, जिसका काम मुख्य तौर पर सभी वनस्पतियों-जीवों के जीवन के लिए ऑक्सीजन और नाइट्रोजन उपलब्ध कराना है, जिसके बिना कोई भी जिंदा नहीं रह सकता है। नाइट्रोजन वनस्पति जीवन की प्रमुख आवश्यकताओं में से है और ऑक्सीजन जीवों की प्रमुख आवश्यकता है। ऊँचे पर्वतों की चोटियों पर वायु बहुत कम हो जाती है, क्योंकि इसमें बहुत कम नाइट्रोजन बचती है। यही कारण है कि पर्वतों पर उगनेवाले पेड़ों की ऊँचाई बहुत कम होती है और ऊँचे स्थानों पर वनस्पति जीवन अस्तित्व में नहीं रह सकता। दूसरी ओर, ऊँचाईवाले स्थानों पर वायु में ऑक्सीजन बड़ी मात्रा में होती है। यही कारण है कि तपेदिक के रोगियों को पर्वतीय स्थानों पर भेजा जाता है।

इस वैज्ञानिक सामग्री का आपके और आपके उद्देश्यों से क्या संबंध है? आप जल्द ही यह देखेंगे कि सफलता के दर्शन का यह आधारभूत सिद्धांत है, जो इन लक्ष्यों को हासिल करना संभव बनाता है।

अगर आपको ये सारे तथ्य पढ़ना उत्साहजनक नहीं लग रहा है तो आप निरुत्साहित मत होइए। आप अगर अपनी शक्तियों के बारे में गंभीरतापूर्वक जानने और इसे व्यवस्थित करने तथा इस्तेमाल करने के इच्छुक हैं तो आपको इस तरह के ज्ञान को हासिल करने तथा व्यवस्थित करने के लिए संकल्प, निरंतरता तथा एक सुपरिभाषित कामना पैदा करनी होगी।

आपका मस्तिष्क द्विमार्गीय रेडियो है

एलेक्जेंडर ग्राहम बेल निस्संदेह कंपन के विषय पर दुनिया के सबसे बड़े जानकारों में से रहा है, जो सारी मानसिक शक्ति तथा सभी विचारों का आधार है। यह आज भी उतना ही सच है, जितना कि उस समय था, जब टेलीफोन के इस आविष्कारक ने इसे लिखा था।

मान लीजिए आपके अंदर किसी अँधेरे कक्ष में लोहे की एक छड़ को मनचाही आवृत्ति से कंपन कराने की शक्ति है। आरंभ में जब कंपन धीरे-धीरे होता है, तो इसकी हलचल सिर्फ एक इंद्रिय यानी स्पर्श से पता चलती है। जब कंपन बढ़ता है, तो इससे एक हलकी ध्वनि निकलती है, जो दो इंद्रियों को आकर्षित करती है।

करीब बत्तीस हजार कंपन प्रति सेकंड पर यह ध्वनि तीव्र और तीखी हो जाती है; लेकिन चालीस हजार कंपन प्रति सेकंड पर यह ध्वनि शांत हो जाती है और छड़ की हलचल स्पर्श से पता नहीं चलती। इसकी हलचल किसी भी अन्य सामान्य मानवीय इंद्रिय से पता नहीं की जा सकती।

इस बिंदु से पंद्रह लाख कंपन प्रति सेकंड के वेग तक हमें पैदा होनेवाले कंपनों के बारे में कुछ भी पता नहीं चल सकता। इस स्थिति तक पहुँचने के बाद हलचल पहले तापमान के रूप में पता चलती है और इसके बाद जब छड़ लाल तप्त हो जाती है, तब यह दिखाई देने लगती है। तीस लाख कंपन प्रति सेकंड पर इससे बैंगनी प्रकाश निकलने लगता है। इससे ऊपर यह पराबैंगनी किरणें तथा अन्य अदृश्य विकिरण निकालने लगती है। इनमें से कुछ का पता उपकरणों से किया जा सकता है और हमारे द्वारा इनका इस्तेमाल किया जा सकता है।

अब मुझे यह पता चल गया है कि जिस अंतराल में सामान्य मानवीय इंद्रियाँ हलचल सुन, देख या महसूस नहीं कर पातीं, उसके कंपनों के बारे में जानना बहुत महत्त्वपूर्ण है। कंपनों से बेतार संदेश भेजने की शक्ति उस अंतराल में निहित रहती है, लेकिन वह अंतराल इतना अधिक है, ऐसा लगता है कि उसमें कुछ और भी होना चाहिए। आप नई इंद्रियों की सप्लाई के लिए मशीनों को व्यावहारिक बना सकते हैं, जैसा कि बेतार के उपकरण करते हैं।

क्या यह कहा जा सकता है कि जब आप उस विशाल अंतराल के बारे में सोचते हैं, तब क्या यह कहा जा सकता है कि उन कंपनों के अधिक रूप नहीं हैं, जो हमें उतने ही आश्चर्यजनक परिणाम देते हैं या उससे भी ज्यादा आश्चर्यजनक परिणाम देते हैं, जितने कि बेतार तरंगों से मिलते हैं? मुझे ऐसा लगता है कि इस अंतराल में ऐसे कंपन भी हैं, जो हमारे मस्तिष्क और तंत्रिका कोशों की पकड़ में नहीं आ पाते। हालाँकि, एक बार फिर, वे कंपन पराबैंगनी विकिरण देनेवाले कंपनों से भी अधिक वेग के हो सकते हैं।

(लेखक की टिप्पणी—अंतिम वाक्य लेखक के इसी सिद्धांत को व्यक्त करता है।)

जब मस्तिष्क सीधा मस्तिष्क से बात करता है

क्या इन कंपनों को वहन करने के लिए हमें तार की आवश्यकता पड़ती है? क्या वे बिना तार के गमन नहीं कर सकतीं, जैसे कि बेतार की तरंगें करती हैं? वे ग्राहक द्वारा किस तरह से ग्रहण की जाएँगी? क्या वह संकेतों की शृंखला को सुनेगा या क्या उसे पता चल सकता है कि किसी अन्य मनुष्य के विचार उसके मस्तिष्क में प्रवेश कर गए हैं?

हम कुछ ऐसे आकलनों में व्यस्त हो सकते हैं जो बेतार की तरंगों के बारे में हमारी जानकारी पर आधारित हैं और जिनके बारे में मैंने कहा है कि उन्हें हम उन कंपनों की विस्तृत शृंखला से पहचान सकते हैं, जो सैद्धांतिक रूप से अस्तित्व में होने ही चाहिए। अगर हम सोचते हैं कि ये तरंगें बेतार की तरंगों के समान ही हैं, तो उन्हें मस्तिष्क से होकर गुजरनी चाहिए तथा दुनिया और ब्रह्मांड में अनंत रूप से प्रवाहित होनी चाहिए। शरीर और खोपड़ी तथा अन्य ठोस बाधाएँ उनके परिगमन में कोई रुकावट पैदा नहीं करेंगी, क्योंकि वे उस ईथर से होकर गुजर सकती हैं, जो हर तत्त्व के अणुओं से घिरा रहता है और इस बात से कोई फर्क नहीं पड़ता कि वे ठोस हैं या घने हैं।

आप पूछिए कि क्या कोई स्थायी बाधाएँ और भ्रम नहीं हैं, क्या अन्य लोगों के विचार हमारे मस्तिष्कों से गुजर रहे हैं तथा उनमें विचार स्थापित कर रहे हैं, जो स्वयं में अपने आप पैदा नहीं होते?

यह आप कैसे जान सकते हैं कि अन्य लोगों के विचार अभी आपके विचारों में हस्तक्षेप नहीं कर रहे हैं? मैंने मानसिक विक्षोभों के कई सारे रूप देखे हैं, जिनकी मैं कभी व्याख्या नहीं कर सकता। उदाहरण के लिए, ऐसी प्रेरणा या निराशा होती है जो वक्ता श्रोताओं के सामने महसूस करता है। यह मैंने जीवन में कई बार महसूस किया है और इसका सही भौतिक कारण समझाने में कभी सफल नहीं हो पाया।

मेरे विचार में कई ताजा आधुनिक खोजें शायद बहुत दूर नहीं हैं, जबकि लोग एक-दूसरे के विचार पढ़ लिया करेंगे, जब विचार भाषण, लेखन या संचार के किसी वर्तमान साधन के हस्तक्षेप के बिना एक मस्तिष्क से दूसरे मस्तिष्क तक पहुँच जाया करेंगे। विचारों को काम पर लगाना लाभदायक व्यवसाय है, लेकिन जब ये विचार आपके या किसी दूसरे के द्वारा पैदा होते हैं, तो हलका सा अंतर आ जाता है।

यह उम्मीद करना तर्कहीन नहीं होगा कि भविष्य में हम बिना आँखों के देख सकेंगे, बिना कानों के सुन सकेंगे और बिना जीभ के बोल सकेंगे।

'संक्षेप में, मन से सीधे मन को संचार करनेवाली परिकल्पना इस सिद्धांत पर आधारित है कि विचार या प्राणाधार बल विद्युतीय विक्षोभ का रूप है कि इसे प्रेरणा से लिया जा सकता है और किसी तार अथवा सर्वव्यापी ईथर के जरिए किसी दूरी तक प्रसारित किया जा सकता है, जैसा कि बेतार के तार की तरंगों में होती है।

ऐसी कई उपमाएँ हैं, जो बताती हैं कि विचार विद्युतीय विक्षोभ का ही रूप है। जिस तत्त्व से मस्तिष्क बनता है, उसी से बनी धमनी विद्युत् धारा की उत्कृष्ट चालक होती है। जब हमने किसी मृत मनुष्य की धमनियों से विद्युत् धारा प्रवाहित की, तो हम उसे उठकर बैठते और हरकत करते देखकर आश्चर्यचकित रह गए। विद्युतीकृत धमनियों ने मांसपेशियों में उसी तरह की हलचल पैदा की, जिस तरह से जीवित मनुष्य में होती है।

विचार ही विद्युत् है

धमनियाँ मांसपेशियों पर वही कार्य करती हैं, जो विद्युत् धारा किसी विद्युत्-चुंबक पर करती है। विद्युत् धारा लोहे की छड़ को सही कोण से रखे जाने पर चुंबकीय करती है, और धमनियाँ प्राणाधार बल की अपने में से बहनेवाली उलझी धारा के जरिए मांसपेशियों मे संकुचन पैदा करती हैं, जो उनसे सही कोण पर व्यवस्थित करके रखी जाती हैं।

इस बात के कई तर्क देना संभव हो सकता है कि विचार तथा प्राणाधार बल को विद्युत् के समान प्रकृति का क्यों माना जाता है। विद्युत् धारा को ईथर की तरंग गति माना जाता है—जो कि ऐसा काल्पनिक तत्त्व है, जो अंतरिक्ष में हर जगह भरा रहता है और सभी तत्त्वों में मौजूद रहता है। हमें यह विश्वास करना ही होगा कि ईथर अवश्य होता है, क्योंकि इसके बिना विद्युत् धारा निर्वात से पार नहीं हो सकती, या सूर्य की रोशनी अंतरिक्ष से नहीं गुजर सकती। यह विश्वास करना तर्कसंगत है कि समान चरित्र की तरंग गति ही ऐसा विचारों और प्राणाधार बल का रूप पैदा कर सकती है। हम यह मान सकते हैं कि मस्तिष्क की कोशिकाएँ एक बैटरी की तरह कार्य करती हैं और पैदा हुई विद्युत् धारा धमनियों से होकर गुजरती है।

पर क्या यह यहीं समाप्त हो जाती है? क्या यह शरीर से बाहर तरंगों के रूप में नहीं प्रवाहित होती, जो हमें महसूस हुए बिना पूरे विश्व में प्रवाहित होती है, ठीक वैसे ही जैसे हट्र्ज तथा अन्य लोगों की बेतार की तरंगों के अस्तित्व की खोज से पहले हमें उनके गुजरने का पता नहीं चलता था?

इस लेखक ने कम-से-कम अपनी संतुष्टि के लिए ही सही, यह प्रमाणित किया है कि हर मानवीय मस्तिष्क में विचार आवृत्ति की तरंगों के लिए प्रसारक और ग्राहक केंद्र होते हैं।

अगर यह सिद्धांत तथ्यपरक सिद्ध होता है और तर्कसंगत नियंत्रण की विधियाँ स्थापित हो जाती हैं, तो कल्पना कीजिए कि ज्ञान इकट्ठा करने, वर्गीकृत करने और व्यवस्थित करने में इसकी क्या भूमिका हो जाएगी। इसकी संभावना, कमोबेश इस तरह की वास्तविकता की प्रायोगिकता, मनुष्य के मस्तिष्क को विचलित करती है!

थॉमस पैइन अमेरिकी क्रांति के समय के महान् विद्वानों में से रहा है। क्रांति के सूत्रपात और सुखद अंत, दोनों का श्रेय उसे हम किसी भी अन्य व्यक्ति की तुलना में अधिक देते हैं। उसके तीक्ष्ण दिमाग ने ही उसे स्वतंत्रता का घोषणापत्र लिखने और उस दस्तावेज पर हस्ताक्षर करनेवाले लोगों को तैयार करने में मदद की और वह दस्तावेज मूर्त रूप ले सका।

किसके विचारों से पैइन जीनियर बना?

अपने ज्ञान के विशाल भंडार के स्रोत को कुछ इस तरह से वर्णित किया था—

'जिस व्यक्ति ने भी स्वयं के मस्तिष्क का प्रेक्षण करके मानव मस्तिष्क की उन्नति की अवस्था का प्रेक्षण किया है। उसने देखा होगा कि जिन्हें हम विचार कहते हैं, उनकी दो विशिष्ट श्रेणियाँ होती हैं—वे जिन्हें हम सोच और विचार से अपने ही अंदर से पैदा करते हैं और वे जो अपने आप हमारे मन में घुस आते हैं। मैंने हमेशा यह नियम बनाए रखा कि जब भी ये स्वैच्छिक पर्यटक आएँ और अगर वे अपनाए जाने योग्य हैं तो मैं उनसे शालीन बरताव करूँ, उनका परीक्षण करूँ। इसी तरह से मैंने अपना तकरीबन सारा ज्ञान अर्जित किया है। स्कूली शिक्षा से पाए गए ज्ञान की तरह, यह किसी छोटी पूँजी की तरह की कार्य करता है। पहले इसे अपने आप से ही सीखने के रास्ते पर डालना होता है। कोई भी सीख रहा व्यक्ति ही आखिरकार उसका स्वयं का शिक्षक होता है, जिसका कारण यह है कि परिस्थितियों का विशिष्ट गुण होने के कारण ये सिद्धांत स्मृति पर लागू नहीं किए जा सकते; उनका मानसिक निवास समझ में होता है, और जब वे विचार से शुरू होते हैं, तो कभी भी देर तक ठहरनेवाले नहीं होते।'

महान् अमेरिकी देशभक्त और दार्शनिक पैइन ने पूर्वगामी शब्दों में एक ऐसी स्थिति का वर्णन किया जिसका अनुभव कभी-न-कभी हर व्यक्ति ने किया होगा। इतना दुर्भाग्यग्रस्त कौन होगा जिसने इसका सकारात्मक प्रमाण हासिल न किया हो कि विचार, यहाँ तक कि पूर्ण 'विचार' बाहरी स्रोतों से मन में कौंधते हैं?

ऐसे विचाररूपी पर्यटकों के अंदर आने का साधन हवा के अलावा और क्या हो सकता है? ध्वनि, प्रकाश और उष्मा जैसे कंपनों के हर तरह के ज्ञात रूपों के परिवहन का यही माध्यम है, तो फिर यह विचार कंपनों के परिवहन का माध्यम क्यों नहीं हो सकती?

प्रत्येक मस्तिष्क जुड़ा होता है

प्रत्येक मन या मस्तिष्क हर दूसरे मस्तिष्क से सीधे जुड़ा होता है। किसी भी मस्तिष्क से छोड़ा गया विचार उससे तालमेलवाले सभी अन्य मस्तिष्कों द्वारा तुरंत ग्रहण कर लिया जाता है और उसे समझ लिया जाता है। इस लेखक को इस तथ्य के बारे में उतना ही विश्वास है जितना कि इस पर है कि H_2O रासायनिक सूत्र से पानी बनेगा।

इस लेखक का यह विश्वास है कि किसी मस्तिष्क से निकला हर विचार कंपन वायुमंडल में रहता है और घूम रही तरंग दैर्घ्यों में गति करता रहता है। विचार निकलने में इस्तेमाल ऊर्जा पर यह तरंगदैर्घ्य निर्भर करती है। ये कंपन गतिशील रहते हैं और विचारों के दो स्रोतों में से एक होते हैं, जो अकसर किसी के दिमाग में 'कौंधते' रहते हैं। दूसरा स्रोत मस्तिष्क के साथ प्रत्यक्ष तथा त्वरित संपर्क होता है, जिससे विचार निकलते हैं।

अगर यह सिद्धांत सत्य है, तो समूचे ब्रह्मांड का असीमित अंतरिक्ष वास्तव में उन विचारों का संग्रहालय है, जो मानव जाति के विचारों से भरा है।

इस अध्याय में दिए गए सर्वाधिक महत्त्वपूर्ण बिंदुओं में से एक का यही आधार है।

वैज्ञानिकों के अनुसार, मनुष्य के लिए उपयोगी ज्ञान का बहुत बड़ा हिस्सा प्रकृति की बाइबिल—पृथ्वी में संरक्षित तथा शुद्धता से रिकॉर्डिड है। इस अपरिवर्तनीय बाइबिल के पन्ने पलटकर हम उस भयानक संघर्ष की गाथा पढ़ सकते हैं, जिससे सभ्यता का जन्म हुआ था। इस बाइबिल के पन्ने पृथ्वी, अन्य ग्रह तथा वायुमंडल और उनमें मौजूद भौतिक तत्त्वों से बने हैं। पत्थरों और पृथ्वी की सतह के पन्नों पर लिखे पन्नों को पीछे पलटने पर हम युगों-युगों की हड्डियों, कंकालों, पदचिह्नों और प्राणी-इतिहास के अन्य अचूक सबूत पा सकते हैं। ये प्रमाण सरल और अचूक हैं। प्रकृति की बाइबिल के महान् पाषाणीय पृष्ठ सृजक तथा मनुष्य जाति के बीच

संचार के प्रामाणिक स्रोत का निर्माण करते हैं। यह पृथ्वीरूपी बाइबिल उस समय रची जानी शुरू हुई थी, जब मनुष्य सोचने-विचारने की स्थिति तक पहुँचा था—वास्तव में विकास के अमीबा स्तर तक पहुँचा था।

इस बाइबिल में किसी तरह का फेरबदल कर पाना मनुष्य के बस में नहीं है। इतना ही नहीं, यह अपनी गाथा वैश्विक भाषा में सुनाती है।

कंपन, तरंग एवं विचार

हालाँकि हम उन्हें सामान्य रूप से ही लेते हैं, लेकिन हमें अपने दिन-प्रतिदिन के कार्यों में दिखनेवाले चमत्कारों की अनदेखी नहीं करनी चाहिए। हमारे पूर्वजों ने यह कल्पना नहीं की थी कि मानव स्वर से बननेवाले सामान्य कंपनों के धातु की पतली प्लेटों पर पड़ने से निकलनेवाली ध्वनि को दूर स्थित रेडियो से निकलने वाली ध्वनि में बदला जा सकेगा। इन कंपनों से पैदा होनेवाली विद्युत् तरंगें सभी दिशाओं में प्रकाश की गति 1, 86, 000 मील प्रति सेकंड (3, 00, 000 किलोमीटर प्रति सेकंड) से फैलती हैं। इसी प्रकार हमारा टेलीविजन सेट रेडियो तरंगों को चुन लेता है और उन्हें ध्वनि तथा दृश्य में परिवर्तित कर देता है। हमारे टेलीफोन कंपनशील विद्युत् संकेतों को ग्राहक के अंदर विद्युत-चुंबक में प्रवाहित होने की अनुमति देता है, जिससे इस्पात की झिल्ली कंपन करती है और ध्वनि का उत्सर्जन करती है।

दिन-प्रतिदिन की ये वास्तविकताएँ—ध्वनि कंपनों के तत्क्षण प्रसारण से हमें यह समझने में आसानी हो सकती है कि विचार कंपनों का एक मस्तिष्क से दूसरे मस्तिष्क तक प्रसारण भी उतना ही वास्तविक है।

मास्टरमाइंड—दो के मिलन से एक तीसरे शक्तिशाली की रचना

अब हम सफलता के लिए आवश्यक उपयोगी ज्ञान को हासिल करने, वर्गीकृत करने तथा व्यवस्थित करने के एक अन्य उपाय पर विचार करने को तैयार हैं। यह दो मस्तिष्कों का गठबंधन है, जिससे तीसरे मस्तिष्क का निर्माण होता है। हम इसे मास्टरमाइंड कहते हैं।

'मास्टरमाइंड' शब्द हमने इतिहास के सर्वाधिक धनी और सर्वाधिक शक्तिशाली लोगों में से एक एंड्रयू कारनेगी से सुना था। यह अमूर्त सिद्धांत है, जो किसी दिमाग के अन्य दिमागों पर प्रभाव से संबंधित है।

मैं उन लोगों में से हूँ, जो विश्वास करते हैं कि दिमाग उसी ऊर्जा से बना है, जो पूरे विश्व में भरी है। हालाँकि सारे दिमाग एक समान नहीं होते, इसलिए कुछ दिमागों के आपस में संपर्क में आने पर उनमें टकराव हो जाता है, क्योंकि समानता तथा बैर का अलग-अलग स्तर होता है।

कुछ मस्तिष्क एक-दूसरे के प्रति प्राकृतिक रूप से इतना अपनापन लिये होते हैं कि उनके परस्पर संपर्क में आने पर 'पहली नजर का प्यार' अपरिहार्य हो जाता है। इस तरह के अनुभव से कौन अनजान है? अन्य मामलों में मस्तिष्क इतने विरोधी भाव के होते हैं कि पहली ही मुलाकात में हिंसक नापसंदगी उजागर कर देते हैं। ये परिणाम बिना कोई शब्द बोले और प्यार एवं घृणा के सामान्य कारणों के हल्के से भी संकेतों के बिना प्रकट होते हैं। कारण चाहे जो भी हो, एक समान रासायनिक प्रतिक्रिया तो होती है और परिणामस्वरूप निकलनेवाले कंपन रुचिकर अथवा अरुचिकर प्रभाव छोड़ते हैं।

'दो मनों का मिलन' एक ऐसा प्रभाव है जो अनौपचारिक प्रेक्षक में भी स्पष्ट तौर पर देखा जाता है। इस प्रभाव का अन्य किसी कारण की तरह एक कारण होता है और यह मिलन से बने नए क्षेत्र में रहता है, जहाँ दोनों मन अपने को पुनर्व्यवस्थित कर रहे होते हैं। मन की दोनों अवस्थाएँ, इस मिलन से पूर्व की अवस्थाओं से भिन्न होती

हैं। यह जाना-माना तथ्य है कि यह प्रतिक्रिया हर क्षण घटित होती है, जो हमें ऐसा आरंभ बिंदु उपलब्ध कराती है जिससे हम यह दिखा सकते हैं कि 'मास्टरमाइंड' शब्द से हमारा क्या तात्पर्य है।

मास्टरमाइंड का निर्माण दो या अधिक मस्तिष्कों को पूर्ण सामंजस्य से, साथ में लाकर या मिश्रित कर किया जा सकता है। इस सामंजस्यपूर्ण मेल से मन का रसायनशास्त्र एक तीसरे मन का निर्माण करता है, जो किसी एक या सारे मनों द्वारा अपना लिया जाता है और इस्तेमाल किया जाता है। यह मास्टरमाइंड तब तक उपलब्ध रहता है, जब तक कि दोनों मस्तिष्कों के बीच मैत्रीपूर्ण और सद्भावनापूर्ण तालमेल कायम रहता है। जिस क्षण दोनों के बीच मैत्रीपूर्ण तालमेल समाप्त होता है, उसी क्षण यह मास्टरमाइंड विखंडित हो जाता है और इसके अस्तित्व के सारे प्रमाण गायब हो जाते हैं।

मन के रसायनशास्त्र का यह सिद्धांत 'दिलों के मिलन' और 'शाश्वत त्रिकोण' बनने की सभी व्यावहारिक घटनाओं का आधार और कारण है। तलाक न्यायालय, टेबलॉइड और स्कैंडल जैसी नाटकीय स्थितियाँ वास्तव में प्रकृति के महानतम नियमों में से एक का प्रमाण हैं।

समूचा सभ्य जगत् जानता है कि विवाह के आरंभिक दो या तीन वर्ष अधिक असहमति के होते हैं। ये वर्ष 'एडजस्टमेंट' के होते हैं। अगर इसके बाद विवाह बचा रहता है, तो इसके स्थायी गठबंधन होने के आसार हो जाते हैं। इन तथ्यों से कोई भी विवाहित व्यक्ति इनकार नहीं कर सकता। हम एक बार फिर 'कारण' समझे बिना 'प्रभाव' को देखेंगे।

हालाँकि कुछ अन्य कारण भी योगदान करते हैं, लेकिन यह विवाह के शुरुआती सालों में एडजस्टमेंट की अवधि रहती ही है, क्योंकि दो मस्तिष्कों का रसायनशास्त्र का एक-दूसरे से तालमेल होने में समय लगता है। जब दो मस्तिष्क पहली बार मिलते हैं, तो उनकी ऊर्जा अकसर न तो अत्यधिक मैत्रीपूर्ण होती है और न ही बहुत शत्रुतापूर्ण। हालाँकि खुली शत्रुतावाले कुछ दुर्लभ मामलों को छोड़कर, निरंतर जुड़ाव होने की स्थिति में वे एक-दूसरे को अपना लेते हैं और धीरे-धीरे सद्भाव विकसित कर लेते हैं।

यह सुपरिचित तथ्य है कि पुरुष और स्त्री के दस से पंद्रह साल साथ रहने पर वे लोग एक-दूसरे के लिए व्यावहारिक रूप से अनिवार्य हो जाते हैं। ऐसा तब भी होता है, जबकि दोनों में प्यार कहलानेवाली मानसिक अवस्था का किंचित मात्र सबूत नहीं मिलता। इतना ही नहीं, यह संपर्क और यौन संबंध दो मस्तिष्कों के बीच न केवल प्राकृतिक आकर्षण विकसित करता है, बल्कि यह दोनों लोगों के चेहरों पर एक समान भाव भी उत्पन्न करता है और कई उल्लेखनीय तरीकों से दोनों एक दूसरे के सदृश लगने लगते हैं। मानव व्यवहार का कोई भी सुयोग्य विश्लेषक अपरिचितों की भीड़ में आसानी से जा सकता है और किसी पति से परिचय हो जाए तो उसकी पत्नी को आसानी से पहचान सकता है। लंबे समय से विवाहित स्त्री-पुरुषों की आँखों के भाव, चेहरे की भंगिमाएँ और आवाजों का स्तर एक हद तक समान हो जाता है।

कोई भी अनुभवी वक्ता जल्दी से यह बात समझ लेता है कि मंच से किस तरह के बयान को जनता स्वीकार कर लेगी। मानव मस्तिष्क के रसायनशास्त्र का प्रभाव इतना शक्तिशाली होता है कि हजारों लोगों की भीड़ में किसी एक व्यक्ति के मन में भी प्रतिरोध का भाव है, यह बात वह वक्ता पहले से ही जान लेता है, जिसने प्रतिरोध के भावों को महसूस करना और समझना सीख लिया है। इतना ही नहीं, सार्वजनिक वक्ता बिना गौर किए या बिना अन्य किसी तरह से प्रभावित हुए, श्रोताओं के चेहरों के मनोभावों को पढ़ लेता है। श्रोता बिना किसी आवाज किए या चेहरे पर कोई भाव लाए बगैर ही किसी वक्ता को भाषण की ऊँचाइयों तक ले जा सकते हैं या उसे बिलकुल असफल कर सकते हैं।

सभी कुशल विक्रेता जानते हैं कि किस पल 'बंद करने का मनोवैज्ञानिक समय' आ गया है; ऐसा वह संभावित खरीदार के कहने से नहीं, बल्कि मस्तिष्क के रसायनशास्त्र के प्रभाव की वजह से ऐसा समझ जाता है, जिसे 'महसूस' करना कहते हैं। शब्द तो वक्ता के इरादों को अकसर छिपा लेते हैं, लेकिन मन के रसायनशास्त्र की उचित व्याख्या से ऐसी कोई संभावना नहीं बचती। बिक्री के क्षेत्र से जुड़ा हर कोई यह जानता है कि अधिकतर खरीदार बिक्री संपन्न होने के ऐन मौके पर नकारात्मक प्रवृत्ति पर प्रभाव डालने के आदी होते हैं।

हर वकील झूठ बोलनेवाले चालाक गवाह के सामने चतुराई से चुने गए शब्दों के जरिए उसकी सच्चाई जानने की छठी इंद्रिय का विकास कर लेता है। इस तरह का वकील मस्तिष्क के रसायनशास्त्र के जरिए इस बात को सही तरह से समझ लेता है कि गवाह के मन में क्या बात है। कई वकील इस योग्यता का विकास कर लेते हैं, भले ही उन्हें इसके स्रोत का पता न हो; उन्हें इस तकनीक का ज्ञान हो जाता है, भले ही उन्हें यह पता न हो कि यह किस वैज्ञानिक समझ पर आधारित है। कई विक्रेता भी ऐसा ही करते हैं।

अन्य लोगों के मस्तिष्कों के रसायनशास्त्र को सही तरह से समझने की कला से युक्त कोई भी व्यक्ति लच्छेदार बातें करता है, निश्चित सोच के साथ किसी हवेली के दरवाजे पर पहुँचता है और फुरसत से पूरी इमारत का निरीक्षण करता है, अपना पूरा ब्यौरा देता है और अपने मन में मानसिक इमारत की समूची तसवीर लिए बाहर निकल आता है, जबकि इमारत के मालिक को पता भी नहीं चल पाता कि वहाँ पर कोई बाहरी व्यक्ति आया था। विशुद्ध सोचवाले अध्याय में इस पर चर्चा की जाएगी कि इस सिद्धांत को बहुत व्यावहारिक इस्तेमाल में लाया जा सकता है (मन के रसायनशास्त्र के सिद्धांत के संदर्भ में)।

यही मन के रसायनशास्त्र का सिद्धांत है। पाठकों के प्रतिदिन के अनुभवों और प्रेक्षणों की सहायता से हमने यह सिद्ध किया है कि जब दो मस्तिष्क आपसी निकट संपर्क में आते हैं तो दोनों में उल्लेखनीय मानसिक परिवर्तन होते हैं। कई बार इन परिवर्तनों में शत्रुता का भाव दिखता है तो कई बार मित्रता का। हर मस्तिष्क के पास एक विद्युत् क्षेत्र होता है। इस क्षेत्र की प्रकृति अलग-अलग होती है, जो हर मस्तिष्क की 'मानसिक अवस्था' पर तथा विद्युत् क्षेत्र का निर्माण करनेवाले मन के रसायनशास्त्र की प्रकृति पर निर्भर करती है।

इस लेखक का विश्वास है कि किसी मस्तिष्क के रसायनशास्त्र की सामान्य या स्वाभाविक अवस्था, भौतिक आनुवांशिकता तथा मन पर हावी विचारों की प्रकृति का संयुक्त परिणाम होती है।

हर मस्तिष्क निरंतर बदलता रहता है, यहाँ तक कि व्यक्ति का दर्शन और विचार की सामान्य आदतें, उसके मस्तिष्क के रसायनशास्त्र को बदलती हैं। इन सिद्धांतों को यह लेखक सही मानता है। यह एक माना हुआ तथ्य है कि कोई भी व्यक्ति स्वेच्छा से अपने मस्तिष्क के रसायनशास्त्र को बदल सकता है, ताकि वह अपने संपर्क में आनेवालों को या तो आकर्षित करे या प्रतिकर्षित करे। दूसरे रूप में कहें तो हर कोई बिना शब्द के या बिना भाव-भंगिमा के या बिना किसी शारीरिक हरकत के, एक ऐसा मानसिक दृष्टिकोण अपना सकता है कि वह अन्य लोगों को आकर्षित और प्रसन्न करे या प्रतिकर्षित और नाराज करे।

'मास्टरमाइंड' की परिभाषा के लिए पीछे चलते हैं—ऐसा दिमाग जो दो अथवा अधिक दिमागों के मिश्रण और सामंजस्य से, पूर्ण सद्भावना की भावना से विकसित होता है। आप 'सद्भाव' शब्द को पूरे महत्त्व के साथ यहाँ ग्रहण कर सकते हैं। दो दिमाग तब तक मिश्रित नहीं होंगे और न ही उनमें सामंजस्य बनेगा, जब तक कि उनमें पूर्ण सद्भाव का तत्त्व मौजूद न हो। सारे व्यापारों और सामाजिक भागीदारियों की सफलता या असफलता व्यावहारिक रूप से इसी में निहित है।

सफलता हासिल करने के लिए प्रत्येक सेल्स मैनेजर और प्रत्येक सैन्य कमांडर और जीवन के दूसरे क्षेत्रों का हर एक लीडर 'दल भावना' के महत्त्व को बखूबी समझता है—दल भावना यानी आम समझदारी और सहयोग

की भावना। सामंजस्य की ये सामूहिक भावना हासिल की जा सकती है अनुशासन से, स्वैच्छिक या बलपूर्वक। इस अनुशासन की प्रकृति ऐसी होनी चाहिए कि व्यक्तिगत मन से मिलकर एक 'मास्टरमाइंड' तैयार हो जाए। इसका मतलब ये है कि व्यक्तिगत मन के गुण को इस प्रकार बदला जाए कि ये मन मिलकर एक हो जाएँ और एक की ही तरह काम करें।

ऐसे तौर-तरीके जिनके जरिए ये 'सम्मिश्रण' की प्रक्रिया होती है, वे उसी तरह अनेक हैं जिस तरह विभिन्न प्रकार के नेतृत्व प्रदान करनेवाले व्यक्ति होते हैं। हर नेता का अपने अनुयायियों के मन का समन्वय करने का अपना ही एक तरीका होता है। एक ताकत का इस्तेमाल करेगा। दूसरा समझाने-बुझाने का। एक दंड का डर दिखाएगा, जबकि दूसरा इनाम का लालच देगा, इस प्रकार लोगों के समूहों में व्यक्तिगत मन को वह उस स्तर तक नीचे लाएगा जिस स्तर पर उन्हें एकीकृत मन में सम्मिश्रित कर दिया जाए। छात्रों को कूटनीति, राजनीति, व्यापार या वित्त के इतिहास की पड़ताल ये समझने के लिए नहीं करनी पड़ेगी कि इस क्षेत्र के लीडर व्यक्तियों के मन को एक सामंजस्यपूर्ण मन में ढालने के लिए किस तकनीक का इस्तेमाल करते हैं।

वास्तविक रूप से दुनिया के महान् नेताओं को, हालाँकि कुदरत ने ऐसा अनुकूल दिमागी गुण दे रखा है कि वह दूसरों के मन को आकर्षित करनेवाले केंद्र की तरह काम करता है। ऐसे मनवाले व्यक्ति का एक उल्लेखनीय उदाहरण है नेपोलियन, जिसके पास एक निश्चित प्रवृत्तिवाला इतना चुंबकीय दिमाग था कि जो भी उसके संपर्क में आता था, वह उन सभी को आकर्षित कर लेता था। सैनिक अपनी मौत तक नेपोलियन का आदेश मानते रहते थे, क्योंकि उसका व्यक्तित्व गजब का आकर्षक या मजबूर कर देनेवाला था और उसमें इतना संतुलन था कि वह दिमागी गुण न जरा सा ज्यादा था न जरा सा भी कम।

किसी समूह का एक भी व्यक्ति बेहद नकारात्मक या विकर्षक मन का है तो उस दिमागी समूह को एक 'मास्टरमाइंड' के रूप में मिश्रित नहीं किया जा सकता है। नकारात्मक और सकारात्मक मन उस तरह मिल नहीं पाएँगे जिसका वर्णन यहाँ 'मास्टरमाइंड' के रूप में किया गया है। इस ज्ञान के अभाव से कितने ही नेताओं को हार का मुँह देखना पड़ा, जो अन्यथा बहुत योग्य थे।

कोई भी नेता जो मन के गुण के इस सिद्धांत को समझता है, वह हो सकता है कि अस्थायी रूप से लोगों के किसी भी समूह के मन का सम्मिश्रण कर दे, ताकि ये एक सामूहिक मन की तरह दिखें, लेकिन जिस पल उस समूह से नेता को हटा लिया जाएगा, पूरी संरचना उसी पल बिखर जाएगी। जीवन बीमा की बिक्री करनेवाले सबसे ज्यादा कामयाब संगठन और अन्य सेल्स टीमें हफ्ते में एक बार या उससे भी ज्यादा बार, इस उद्देश्य से मिलती हैं कि व्यक्तिगत मन को एक मास्टरमाइंड में ढाला जा सके जिससे कुछ सीमित दिनों तक ही सही, व्यक्तिगत मन को प्रोत्साहन देने का काम हो सके!

हो सकता है और आमतौर पर ऐसा होता भी है कि इन समूहों के नेता ये नहीं समझ पाते कि इन बैठकों में होता क्या है, क्योंकि इनमें अकसर नेता और समूह के बाकी सदस्यों के भाषण हुआ करते हैं। जब यह सब चलता रहता है, तो अलग-अलग व्यक्तियों के मन एक-दूसरे से 'संपर्क' स्थापित करते हैं और एक-दूसरे को फिर से ऊर्जावान बनाते हैं।

एक इनसान के मन की तुलना एक इलेक्ट्रिक बैटरी से की जा सकती है, जो डिस्चार्ज हो जाती है या खत्म हो जाती है, जिसकी वजह से उसका स्वामी निराश, हताश और अपनी ऊर्जा में कमी महसूस करने लगता है। क्या कोई ऐसा खुशकिस्मत है जिसने ऐसा कभी महसूस ही न किया हो? ऊर्जाविहीन हालात में, इनसानी मन को फिर से चार्ज किए जाने की जरूरत होती है और इसके लिए जो तरीका है वह यह कि इसका संपर्क ज्यादा ऊर्जावान मन या दिमागों के साथ हो। महान् नेता इस 'रिचार्जिंग' प्रक्रिया की आवश्यकता को बखूबी समझते हैं, इतना ही

नहीं, वह यह भी जानते हैं कि इसे कैसे किया जाए। यह ज्ञान ही वह मुख्य लक्षण है, जो एक नेता को एक अनुयायी से अलग पहचान दिलाता है।

वह व्यक्ति भाग्यशाली है, जो इस सिद्धांत को पूरी तरह समझते हुए समय-समय पर अपने मन को अधिक ऊर्जावान मन के संपर्क में लाकर सक्रिय या 'उत्साहित' रखता है। यौन संपर्क सबसे असरदार प्रोत्साहित करनेवाले कारकों में से एक है, जिसके जरिए मन को उत्साहित किया जा सके, बशर्ते यह संपर्क होशियारी से ऐसे दो लोगों के बीच स्थापित हो, जो एक-दूसरे के प्रति सच्चा स्नेह रखते हों। किसी भी दूसरे प्रकार का यौन संबंध दिमाग को खोखला करनेवाला होता है।

इस मोड़ पर उस तथ्य की ओर ध्यान दिलाना आवश्यक है कि तमाम महान् नेता, चाहे वह किसी भी क्षेत्र के हों, काफी हद तक यौन अभिरुचि रखनेवाले रहे हैं। ('सेक्स' एक मर्यादित शब्द है। यह शब्द आपको हर डिक्शनरी में मिल जाएगा।)

बेहतरीन और जानकार चिकित्सक तथा अन्य डॉक्टर अब इस थ्योरी को स्वीकार करने लगे हैं कि सभी बीमारियों की शुरुआत तब होती है, जब किसी व्यक्ति का मन निचुड़ा हुआ या निष्प्राण अवस्था में पहुँच जाता है। दूसरी तरह से बताएँ तो ये एक जाना हुआ तथ्य है कि एक व्यक्ति जिसके पास एकदम सही तरीके का ऊर्जावान मन है, वह संपूर्ण भले ही न हो, लेकिन वह हर प्रकार की बीमारी से मुक्त होता है।

हर बुद्धिमान चिकित्सक, चाहे वह किसी भी विचारधारा या प्रकार का हो, जानता है कि 'प्रकृति' या मन, हर उस मामले में बीमारी को ठीक करता है जहाँ इलाज को प्रभावित किया जा सकता है। दवाइयाँ, विश्वास, आशीर्वाद से इलाज, काइरिप्रैक्टिक, अस्थि-चिकित्सा और बाहर से उत्तेजित करनेवाले तमाम उपाय कुदरत के कृत्रिम साधनों से अधिक और कुछ नहीं। सही तरीके से बताएँ तो ये मन के गुणधर्म को गति में लाने के बस कुछ उपाय हैं, ताकि ये शरीर की कोशिकाओं और ऊतकों को समायोजित कर सकें, मन को फिर से ऊर्जावान बना सकें और दूसरे शब्दों में कहें तो मानव मशीन को सामान्य तरीके से काम करने के काबिल बनाएँ।

किसी भी सबसे ज्यादा रूढ़िवादी चिकित्सक को इस कथन की सच्चाई स्वीकार करनी चाहिए।

तो फिर मन के गुणधर्म के क्षेत्र में भविष्य की संभावनाएँ क्या हो सकती हैं? मन के सद्भावपूर्ण सामंजस्य के सिद्धांत के जरिए संपूर्ण स्वास्थ्य का आनंद लिया जा सकता है। इस साधारण सिद्धांत की मदद से उन आर्थिक जरूरतों से जुड़ी समस्याओं को सुलझाने के लिए पर्याप्त शक्ति भी पैदा की जा सकती है, जो हर व्यक्ति को लगातार परेशान करती हैं।

मन के गुणधर्म के भविष्य की संभावनाओं का आकलन हम इस आधार पर भी कर सकते हैं कि पूर्व में इसकी उपलब्धियाँ क्या रही हैं, साथ ही ये भी ध्यान रखना होगा कि ये उपलब्धियाँ काफी हद तक अचानक हुई खोज और मन को समूह के बीच लाने के मौके का नतीजा हैं।

क्या ये अजीब नहीं है कि इतिहास में कहीं भी हमें एक भी महान् आदमी का रिकॉर्ड नहीं मिलता जिसने अपनी महानता छल, प्रपंच और अपने व्यापारिक सहयोगियों को धोखा देकर हासिल की हो?

हम ऐसे युग में प्रवेश कर रहे हैं, जब विश्वविद्यालयों के प्राध्यापकगण मन के गुणधर्म की शिक्षा उसी तरह देंगे जैसी शिक्षा दूसरे विषयों की दी जाती है और तब तक इस विषय से जुड़े अध्ययन और प्रयोग किसी भी छात्र के लिए संभावनाओं का एक रास्ता तैयार कर रहे हैं।

मन और पैसा

मन के गुणधर्म को रोजाना के आर्थिक और व्यावसायिक जगत् के कामकाज में समुचित रूप से लागू किया जा सकता है और यह एक स्पष्ट तथ्य है।

दो या उससे अधिक मन को, संपूर्ण सामंजस्य की भावना के जरिए मिलाए जाने से, मन के गुणधर्म सिद्धांत को उन व्यक्तियों के लिए पर्याप्त शक्ति पैदा करने के काबिल बनाया जा सकता है जिनके मन का सम्मिश्रण अलौकिक प्रतीत होनेवाले कार्यों को करने के लिए किया जाता है। शक्ति वह बल है जिसकी मदद से व्यक्ति किसी भी काम में सफलता हासिल करता है। शक्ति की असीमित मात्रा का आनंद कोई भी व्यक्तियों का समूह ले सकता है। हालाँकि इन लोगों में इतनी बुद्धि होनी चाहिए कि ये अपने व्यक्तित्वों और अपने तात्कालिक व्यक्तिगत हितों को भुला दें ताकि अपने मन का सम्मिश्रण संपूर्ण सामंजस्य से हो सके।

'सामंजस्य' शब्द जिस निरंतरता से इस परिचय में बार-बार आ रहा है, उस पर गौर कीजए। 'मास्टरमाइंड' का विकास तब तक नहीं हो सकता, जब तक कि यह संपूर्ण सामंजस्य न हो। एक मन की व्यक्तिगत इकाइयाँ तब तक दूसरे व्यक्ति की इकाइयों से नहीं मिलेंगी, जब तक कि दोनों मन को जगाया और गर्मजोश न किया जाए, जो उद्देश्य के संपूर्ण सामंजस्य के लिए जरूरी है। दो मन जिस पर अलग-अलग हितों के रास्ते अख्तियार करने लगते हैं, हर मन की व्यक्तिगत इकाई अलग हो जाती है और तीसरा तत्त्व, जिसे 'मास्टरमाइंड' के रूप में जाना जाता है और जो दोस्ताना या सामंजस्यपूर्ण गठजोड़ की वजह से पैदा हुआ, वह बिखर जाएगा।

अब हम कुछ मशहूर लोगों के अध्ययन पर आते हैं जिन्होंने मास्टरमाइंड को लागू कर महान् शक्ति (महान् भाग्य भी) हासिल की।

शुरुआत करते हैं इतिहास के तीन महानतम लोगों से, जिन्हें अपने कारोबार और व्यावसायिक प्रयासों के क्षेत्र में महान् उपलब्धि हासिल करने के लिए जाना जाता है।

उनके नाम हैं—हेनरी फोर्ड, थॉमस ए.एडीसन और हार्वे फायरस्टोन।

अपने जमाने में हेनरी फोर्ड आर्थिक रूप से इन तीनों में सबसे शक्तिशाली थे। मैं यह भी कहना चाहूँगा कि कई लोगों ने जिन्होंने फोर्ड पर अध्ययन किया, उन्होंने फोर्ड को अपने जमाने का सबसे शक्तिशाली व्यक्ति माना। जहाँ तक मैं जानता हूँ, फोर्ड इकलौते ऐसे व्यक्ति हैं जिन्होंने अपनी भरपूर शक्ति से अमेरिका के खजाने को मात दे दी। उस वक्त ये कहा जाता था कि फोर्ड उसी तरह पैसे इकट्ठा करते हैं जैसे समुद्र के किनारे एक बच्चा रेत इकट्ठा करता है, ज्यादातर एक महीने का किराया वसूलने की लोगों की क्षमता से भी ज्यादा आसानी से। लोग उनकी इस क्षमता से हैरान रह जाते थे कि उनकी एक आवाज पर एक हफ्ते के अंदर एक अरब डॉलर इकट्ठा हो जाता था। एडीसन, जैसा कि सभी जानते हैं, एक दार्शनिक, वैज्ञानिक और आविष्कारक थे। वे शायद इस धरती की बाइबल को सबसे गहराई से पढ़नेवालों में से एक थे...कुदरत की बाइबल को। उन्होंने कुदरत की बुद्धिमत्ता का इस्तेमाल और उसका समायोजन मानव जाति की भलाई के लिए किया, ऐसा धरती पर उनके सिवाय शायद ही किसी और ने किया होगा। वही थे जो सुई की नोंक और मोम के घूमते हुए टुकड़े को इस प्रकार एक साथ लेकर आए कि इनसान की आवाज की थरथराहट को पहली बार रिकॉर्ड किया जा सका और फिर से पैदा किया जा सका।

एडीसन ही थे जिन्होंने पहली बार आकाशीय बिजली का इस्तेमाल किया और इसे चमकीले बिजली के बल्ब की मदद से इनसान के काम आनेवाली रोशनी में बदल दिया।

एडीसन ने ही इस दुनिया को चलचित्र दिया।

ये उनकी कुछ, लेकिन अद्भुत उपलब्धियों में से हैं। आधुनिक युग के ये 'चमत्कार' विज्ञान की रोशनी के उजाले में हुए और उन 'चमत्कारों' से कहीं आगे निकल गए जिनका वर्णन जूल्स वर्न और उस वक्त के अन्य

उपन्यासों में किया गया था।

फायरस्टोन, महान् फायरस्टोन टायर कंपनी के प्रेरणास्रोत थे और जिनकी मोटर वाहन उद्योग में औद्योगिक उपलब्धियाँ प्रसिद्ध हैं।

इन तीनों ने अपने कारोबारी और व्यावसायिक कॅरियर की शुरुआत बगैर पूँजी के और ना के बराबर पढ़ाई-लिखाई के साथ की, जिसे आम तौर पर 'शिक्षा' कहा जाता है। इन तीनों के जीवन और कॅरियर का अंत सुशिक्षित लोगों के तौर पर हुआ। ये तीनों अत्यधिक समृद्ध और शक्तिशाली थे। चलिए, अब इनकी दौलत और ताकत के स्रोतों की पड़ताल करते हैं। अब तक हम सिर्फ असर की बात कर रहे थे; जबकि एक सही दर्शनशास्त्री उस असर के 'कारण' को समझना चाहता है।

फोर्ड, एडीसन और फायरस्टोन कई सालों तक गहरे दोस्त थे। अपने कॅरियर के शुरुआती दिनों में इनकी आदत थी साल में एक बार जंगलों में जाकर आराम करने, साधना करने और फिर से ताजा होने की।

तब शायद इन महान् हस्तियों को खुद भी इस बात का अहसास नहीं था कि इनके मन एकांतवास के दौरान मिश्रित होकर एक 'मास्टरमाइंड' में तब्दील हो गए हैं, जो इनमें से हर एक की व्यक्तिगत ताकत का सही स्रोत था। ये सामूहिक मन, जो फोर्ड, एडीसन और फायरस्टोन के संयुक्त प्रयासों का नतीजा था, उसने इन हस्तियों को उन ताकतों और ज्ञान के स्रोतों को 'पकड़ने' के काबिल बनाया जिनसे ज्यादातर लोग पूरी तरह अपरिचित होते हैं।

यहाँ बताए गए सिद्धांत या उनके असर को लेकर कोई शंका है, तो छात्र यह याद रखें कि आधे से ज्यादा उल्लिखित सिद्धांत तथ्यों पर आधारित हैं। उदाहरण के लिए, यह जानी हुई बात है कि ये तीनों व्यक्ति महान् शक्ति के मालिक थे। यह भी सब जानते हैं कि वे अत्यधिक दौलतमंद थे। यह भी लोग जानते हैं कि इन्होंने बिना पूँजी और नाम मात्र की पढ़ाई से शुरुआत की। यह भी जानी हुई बात है कि उन्होंने समय-समय पर मन के संपर्क स्थापित किए। यह भी सब जानते हैं कि तीनों के संबंध सामंजस्यपूर्ण और दोस्ताना थे। यह भी लोग जानते हैं कि उनकी उपलब्धियाँ इतनी अद्भुत थीं कि उनकी तुलना उनके समय के लोगों से करना नामुमकिन है।

सभ्य समाज का हर एक स्कूली बच्चा इन तथ्यों से अच्छी तरह वाकिफ है और इसमें किसी तरह का विवाद नहीं हो सकता।

एडीसन, फोर्ड और फायरस्टोन की उपलब्धियों के पीछे छिपे 'कारण' से जुड़ा एक और महत्त्वपूर्ण तथ्य है जिसके बारे में हम निश्चित हो सकते हैं, वह यह कि ये उपलब्धियाँ छल, प्रपंच या किसी अन्य प्रकार के अप्राकृतिक कानून पर आधारित नहीं हैं और न ही इन हस्तियों को किसी खास जादू का कोई ज्ञान था। उन्होंने ज्यादातर कुदरत के नियमों से काम किया, जिसे सभी अर्थशास्त्री और विज्ञान जगत् की हस्तियाँ जानती हैं, शायद वह नियम ही एक अपवाद हो सकता है जिस पर मन का गुणधर्म आधारित है। हालाँकि मन की शक्ति पर प्रति वर्ष और अध्ययन जारी है, यह परंपरा के लिहाज से आधिकारिक तौर पर 'विज्ञान' नहीं है।

फोर्ड, फायरस्टोन और एडीसन ने 'मास्टरमाइंड' के सहज ज्ञान का इस्तेमाल जिस तरह फायदे के लिए किया, उसे ऐसे लोगों का कोई भी समूह तैयार कर सकता है, जो अपने मन को संपूर्ण सामंजस्य की भावना से संयोजित कर लेगा। यह समूह दो से शुरू होकर कितनी भी संख्या तक का हो सकता है। पर सर्वोत्तम नतीजे छह या सात लोगों के समूह के द्वारा सामने आते हैं।

बताया जाता है कि ईसा मसीह ने खोज की थी कि मन के गुणधर्म के सिद्धांत का इस्तेमाल कैसे किया जाए। उनके चमत्कारी प्रतीत होनेवाले कार्य उसी शक्ति से उत्पन्न हुए, जिसे उन्होंने अपने बारह शिष्यों के मन के सम्मिश्रण से तैयार किया। यह बात सामने आई है कि जब एक शिष्य ने भरोसा तोड़ा (यहूदी इस्करियोती) तो

'मास्टरमाइंड' तत्काल बिखर गया और सीमित मानव संदर्भों में देखा जाए तो ईसा का सामना अपनी जिंदगी की सबसे बड़ी तबाही से हुआ।

जब दो या उससे ज्यादा लोग अपने मन में सामंजस्य स्थापित करते हैं और वह असर पैदा करते हैं, जिसे 'मास्टरमाइंड' कहते हैं, तो उस समूह के हर सदस्य में समूह में दूसरे सदस्यों के 'अवचेतन मन' से संपर्क साधने और ज्ञान हासिल करने की शक्ति आ जाती है। यह शक्ति तत्काल स्पष्ट हो जाती है, इसमें मन के अंदर उच्च कंपन पैदा करने का उत्तेजक प्रभाव होता है, जिससे परिलक्षित होता है कि मन में उज्ज्वल कल्पनाशक्ति और चेतना की वह क्षमता आ गई है, जिसे छठी इंद्रीय कहा जाता है। इस छठी इंद्रीय के जरिए मन में नए विचार 'कौंध' जाते हैं। ये विचार इनसान के मन पर छाए हुए विषयों और उनके प्रकार को तय करने लग जाते हैं। यदि पूरा समूह किसी दिए गए विषय पर चर्चा के लिए एकजुट होता है, तो उस विषय से जुड़े विचार वहाँ मौजूद सभी के मन में उमड़ने लगते हैं, यह कुछ ऐसा होता है, जैसे कोई बाहरी प्रभाव उन्हें आदेश दे रहा हो। 'मास्टरमाइंड' में हिस्सा ले रहे लोगों के मन चुंबक की तरह हो जाते हैं, जो व्यावहारिक और उच्च कोटि की व्यवस्थित सोच पैदा करनेवाली उत्तेजना से निकले विचारों को आकर्षित करते हैं, मगर कोई यह नहीं जानता कि ये विचार कहाँ से आ रहे हैं।

मन के सम्मिश्रण की जिस प्रक्रिया को यहाँ 'मास्टरमाइंड' बताया गया है, उसकी तुलना उस कार्य से की जा सकती है, जिसमें कई इलेक्ट्रिक बैटरियों को एक तार से जोड़ा जाता है, ताकि उस तार से प्रवाहित होनेवाली बिजली को बैटरियों से ली गई ऊर्जा से 'स्टेप अप' किया जा सके। कुछ इसी प्रकार से व्यक्तिगत मन भी 'मास्टरमाइंड' में सम्मिश्रित किए जाते हैं। प्रत्येक मन मन के गुणधर्म के सिद्धांत के जरिए समूह के तमाम दूसरे मनों को तब तक उत्तेजित करता है, जब तक कि मन की ऊर्जा इतनी ज्यादा नहीं हो जाती कि ये सार्वभौमिक ऊर्जा को भेदकर उसके साथ न मिल जाएँ, जो ब्रह्मांड में मौजूद हर परमाणु का स्पर्श करते हैं।

हर वक्ता ने मन के गुणधर्म के प्रभाव को महसूस किया है, क्योंकि यह जाना-माना तथ्य है कि जैसे ही श्रोताओं के व्यक्तिगत मन वक्ता के साथ एक संबंध स्थापित कर लेते हैं (दूसरे मन के कंपन की दर के साथ ताल मिलाने लगते हैं), तो वक्ता के उत्साह में हुई वृद्धि को स्पष्ट देखा जा सकता है और वह अकसर वक्तृत्व की ऊँचाइयों को छूने लगता है, जिससे हर कोई आश्चर्यचकित रह जाता है, यहाँ तक कि खुद वक्ता भी।

सामान्य भाषण के पहले पाँच से दस मिनट इसमें खर्च होते हैं, जिसे 'वार्म अप' कहा जाता है। इसका अर्थ है —वह प्रक्रिया, जिसके जरिए वक्ता और श्रोता के मन संपूर्ण सामंजस्य की भावना में सम्मिश्रित हो जाते हैं।

प्रत्येक वक्ता यह जानता है कि जब श्रोताओं के साथ 'संपूर्ण सामंजस्य' की स्थिति नहीं बन पाती तो क्या होता है।

धार्मिक और आध्यात्मिक समूहों में कभी-कभी अलौकिक प्रतीत होनेवाली घटनाएँ समूह के मन की एक-दूसरे पर हुई प्रतिक्रिया का सुखद परिणाम ही होती हैं। ये घटनाएँ शायद ही कभी समूह की बैठक के शुरुआती दस या बीस मिनट में होती हैं, क्योंकि इसका कारण यह है कि समूह में मौजूद मन सामंजस्य स्थापित करने या सम्मिश्रित होने में समय लेते हैं।

इस प्रकार के समूह के सदस्यों के द्वारा प्राप्त किए गए 'संदेश' संभवत: दो में से एक स्रोत से आते हैं या कभी दोनों स्रोतों से ही आते हैं, यथा—

पहला—समूह के कुछ सदस्यों के अवचेतन मन के विशाल भंडार से।

दूसरा—ऊर्जा के सार्वभौमिक भंडार से, जिसमें संभवत: संपूर्ण सोच के भाव संरक्षित रहते हैं।

यह सर्वविदित है कि कोई भी व्यक्ति दूसरे के मन में छिपे ज्ञान के भंडार की खोज इस मन के गुणधर्म सिद्धांत के जरिए ही कर सकता है और यह मान लेना उचित लगता है कि इस शक्ति का विस्तार ऐसे किसी भी भाव से संपर्क के लिए किया जा सकता है, जो वहाँ उपलब्ध हैं।

इस नियम के तहत उच्च और अधिक परिष्कृत कंपन, सोच को बरकरार और सहेजकर रखा जाता है, इसे इस बात से बल मिलता है कि न तो वस्तु, न ही ऊर्जा (ब्रह्मांड के दो ज्ञात तत्त्व) की संरचना की जा सकती है और न ही इसे तबाह किया जा सकता है। ऐसा मान लेना भी उचित है कि ऐसे सभी कंपन हमेशा के लिए बने रहेंगे। हालाँकि हलके कंपन, संभवत: एक कुदरती जीवनकाल तक रहते हैं और फिर खत्म हो जाते हैं।

तमाम तथाकथित प्रतिभाशाली व्यक्तियों ने संभवत: अपनी ख्याति, संयोग से या किसी और तरीके से हासिल की। उन्होंने दूसरे मन के साथ गठजोड़ किए, जिससे उनके दिमाग के स्पंदन को 'स्टेप अप' किया जा सके। उसके बाद उन्हें ज्ञान के विशाल मंदिर से संपर्क के काबिल बनाया जाता था, जहाँ जानकारी को रिकॉर्ड और दर्ज किया जाता है।

यही नहीं, जहाँ तक इस लेखक को जानकारी हासिल करने में सक्षम बनाया गया है, सभी महान् प्रतिभावान उच्च कोटि के यौन अभिरुचि रखनेवाले व्यक्ति थे। यह तथ्य कि यौन संपर्क मन का सबसे जाना-माना उत्प्रेरक है, उस सिद्धांत को बढ़ावा देता है जिसका वर्णन यहाँ किया गया है।

आर्थिक शक्ति के स्रोतों की और ज्यादा पड़ताल के लिए, जिसकी अभिव्यक्ति कारोबार के क्षेत्र से जुड़े प्रमुख लोगों की कामयाबी से होती है। चलिए, हम शिकागो ग्रुप के केस का अध्ययन करते हैं जिसे बिग सिक्स के नाम से जाना जाता है। इस समूह के एक सदस्य थे विलियम रिगली जूनियर, जिनका नाम चुइंगम का पर्याय बन गया है और जिनकी जादुई कमाई सौ साल पहले पंद्रह मिलयन डॉलर प्रतिवर्ष थी। इसी तरह रेस्त्राँ की चेन के एक मालिक थे, एक विज्ञापन की दुनिया के शक्तिशाली उद्योगपति, फेडरल एक्सप्रेस से पहले आई कंपनी के संस्थापक और एक टैक्सी कंपनी के मालिक थे, जिनका नाम भाड़े की कार के अब तक अजन्मे क्षेत्र में एक विशाल शक्तिशाली व्यक्ति के रूप में लिया जाएगा। उनका नाम था हर्ट्ज।

इस वक्त एक भरोसेमंद वित्तीय रिपोर्टिंग कंपनी ने इन छह हस्तियों की सालाना कंपनी का आकलन किया पच्चीस मिलियन डॉलर से भी ज्यादा। यह उन वर्षों के दौरान चौंकानेवाली रकम थी। छह हस्तियों के इस पूरे ग्रूप के विश्लेषण से ये खुलासा हुआ कि जैसा पहले तीन हस्तियों की चर्चा के दौरान बताया गया, इनमें से भी किसी ने कोई विशेष शिक्षा हासिल नहीं की थी। सभी ने बिना पूँजी या बगैर भारी-भरकम कर्ज के ही शुरुआत की। इनकी वित्तीय उपलब्धियाँ इनकी व्यक्तिगत योजनाओं की वजह से हुई, न कि किस्मत के पहिए में किसी चमत्कारिक घुमाव की वजह से।

वर्षों पहले इन छह हस्तियों ने एक दोस्ताना गठबंधन बनाया, पहले से तय अवधियों में रोजमर्रा के व्यवसाय में ये एक-दूसरे की सहायता के लिए मिला करते थे और विभिन्न उद्योगों और कारोबारों को आगे बढ़ाते थे। अपवाद के तौर पर दो को छोड़ दें तो छह में से कोई भी किसी भी प्रकार की कानूनी साझेदारी में शामिल नहीं था। ये बैठकें ज्यादातर लेन-देन के आधार पर आपसी सहयोग बढ़ाने के लिए हुआ करती थीं, जिनमें विचारों और सुझावों से एक-दूसरे की मदद करते थे।

इस समूह की वित्तीय सफलता से जुड़ी एक खास बात है जिस पर टिप्पणी, अध्ययन, विश्लेषण और कुछ हद तक अनुकरण करना सार्थक है और यही तथ्य है कि उन्होंने यह सीख लिया है कि कैसे अपने व्यक्तिगत मन को संपूर्ण सामंजस्य के साथ सम्मिश्रित कर संयोजित किया जाए, जिससे एक 'मास्टरमाइंड' तैयार हो, जो समूह के हर व्यक्ति के लिए खुला हुआ हो, जिसके दरवाजे ज्यादातर मानव जाति के लिए बंद हैं।

संयुक्त राज्य स्टील कंपनी हमेशा से दुनिया की सबसे शक्तिशाली और सबसे ताकतवर औद्योगिक संगठनों में एक रही है। इस विशाल महान् औद्योगिक ताकत को विचार से विकसित किया गया। उसका जन्म एल्बर्ट एच. गैरी के दिमाग की उपज थी, जो कमोबेश एक सामान्य वकील थे। उनका जन्म और पालन-पोषण शिकागो के निकट एक छोटे से शहर इलिनोइस में हुआ जिसका नाम उनके ही नाम पर है।

गैरी ने चारों ओर लोगों से खुद को घेर रखा था, जिनके मन सफलतापूर्वक संपूर्ण सामंजस्य से सम्मिश्रित किए गए थे, जिससे वह 'मास्टरमाइंड' वजूद में आया, जो संयुक्त राज्य स्टील कॉरपोरेशन को आगे बढ़ाने की एक भावना बन गई।

वहाँ ढूँढ़ो जहाँ तुम्हारी इच्छा है और जहाँ कहीं भी कारोबार, वित्त, उद्योग या किसी भी पेशे में आपको जबरदस्त कामयाबी मिले, तो आप निश्चिंत हो सकते हैं कि इस सफलता के पीछे कोई व्यक्ति है जिसने मन के गुणधर्म के सिद्धांत पर अमल किया है, जिसके जरिए 'मास्टरमाइंड' को बनाया गया। यह असाधारण सफलता अकसर किसी एक व्यक्ति की वजह से मिलती दिखती है, लेकिन करीब से ढूँढ़ो तो दूसरे व्यक्ति जिनके मन का संयोजन उसके साथ किया गया, वह सामने आ जाएँगे। याद रखो कि मन के गुणधर्म के सिद्धांत को लागू करने के लिए बस दो या उससे ज्यादा लोगों की जरूरत होती है और जिसका नतीजा 'मास्टरमाइंड' के तौर पर निकलता है।

शक्ति (यानी कि मानव शक्ति) साधारणतया व्यवस्थित ज्ञान है, जिसकी अभिव्यक्ति बुद्धिमानी भरी काररवाई से होती है! किसी भी प्रयास को व्यवस्थित नहीं कहा जा सकता, अगर प्रयास से जुड़े व्यक्तियों ने अपने ज्ञान और ऊर्जा को संपूर्ण सामंजस्य से संयोजित नहीं किया है। प्रयास में इस सामंजस्यपूर्ण संयोजन की कमी ही वास्तविक रूप से तमाम कारोबारी विफलताओं का कारण है।

इस लेखक ने एक जाने-माने कॉलेज के छात्रों के साथ मिलकर एक रोचक प्रयोग किया था। प्रत्येक छात्र से यह आग्रह किया गया कि 'कैसे और क्यों हेनरी फोर्ड धनी बने' विषय पर वे एक लेख लिखें।

प्रत्येक छात्र के लिए अपने लेख में यह बताना जरूरी था कि उनकी समझ से फोर्ड की वास्तविक संपत्ति किस प्रकार की थी और इस संपत्ति में जो कुछ शामिल था, उसका ब्योरा दें।

ज्यादातर छात्रों ने फोर्ड की संपत्ति से जुड़े वित्तीय विवरण और सूची निकाली और इसे फोर्ड की संपत्ति के आकलन का आधार बनाया।

'फोर्ड की संपत्ति के स्रोतों' के तहत जो चीजें शामिल थीं वह थीं बैंकों में धनराशि, स्टॉक में कच्चा और तैयार माल, जमीन-जायदाद, इमारतें इत्यादि।

कई सौ छात्रों के पूरे समूह में से एक छात्र ने इस प्रकार जवाब दिया (इटैलिक्स में इस लेखक ने लिखे हैं)—

'हेनरी फोर्ड की संपत्ति में मुख्य रूप से दो चीजें शामिल हैं, मसलन—(1) कार्यशील पूँजी और कच्चा तथा तैयार माल; (2) हेनरी फोर्ड के द्वारा खुद से हासिल किया गया ज्ञान और एक अच्छी तरह प्रशिक्षित संगठन का सहयोग, जो यह समझता है कि इस ज्ञान को फोर्ड के नजरिए से किस प्रकार सबसे ज्यादा फायदेमंद तरीके से इस्तेमाल किया जा सकता है। संपत्ति के इन दो समूहों में से किसी एक का भी डॉलर या सेंट के हिसाब से मोल लगाना, चाहे अंदाजा कितना ही सटीक क्यों न हो, नामुमकिन है, लेकिन यह मेरा मत है कि उनका तुलनात्मक मूल्य इस प्रकार है—

फोर्ड संगठन का व्यवस्थित ज्ञान 75 प्रतिशत नकदी और सभी प्रकार की भौतिक संपत्ति का मूल्य, कच्चा और तैयार माल समेत 25 प्रतिशत।

लेखक का मानना है कि यह विवरण उस युवक ने तैयार नहीं किया होगा जिसका नाम दर्ज था, बल्कि उसकी मदद किसी तजुर्बेकार और बहुत अच्छे विश्लेषक दिमागवाले या दिमागवालों ने की होगी।

बेशक हेनरी फोर्ड के पास जो सबसे बड़ी संपत्ति थी, वह उनका दिमाग ही था। इसके बाद उसके करीबी सहयोगियों के दिमाग को रखा जा सकता है, क्योंकि उनके संयोजन के जरिए ही उन भौतिक संपत्तियों को जुटाया गया जिन पर उनका नियंत्रण था।

यदि उस समय आप फोर्ड मोटर कंपनी के स्वामित्ववाले सभी कारखानों को बरबाद कर दें; एक-एक मशीन तोड़ दें, एक-एक टन कच्चा या तैयार माल; हर तैयार गाड़ी, किसी भी बैंक में जमा एक-एक डॉलर खत्म कर दें तो भी हेनरी फोर्ड इस धरती पर आर्थिक रूप से सबसे ताकतवर व्यक्ति रहेंगे। फोर्ड कंपनी को जिन दिमागों ने खड़ा किया है, वे कम-से-कम समय में फिर से इसका प्रतिरूप तैयार कर लेंगे। फोर्ड जैसे दिमागवालों के लिए पूँजी हमेशा उपलब्ध रहती है, वह भी बेहिसाब मात्रा में।

आर्थिक रूप से फोर्ड दुनिया के सबसे शक्तिशाली व्यक्ति थे, क्योंकि उनके पास इस दुनिया में किसी से भी ज्यादा व्यवस्थित ज्ञान के सिद्धांत की सबसे गहरी और व्यावहारिक समझ थी, जहाँ तक इस लेखक ने विभिन्न स्रोतों से पता लगाया है।

फोर्ड की अपार शक्ति और वित्तीय कामयाबी के बावजूद यह मुमकिन है कि उन्होंने जिस सिद्धांत से इस शक्ति को हासिल किया, उसके इस्तेमाल में अकसर गलतियाँ कीं। इसमें कोई शक नहीं कि फोर्ड के मन के संयोजन का तरीका शुरुआती वर्षों में अकसर अपरिष्कृत हुआ करता था, बाद में उन्होंने वह होशियारी और कुशलता हासिल की, जो स्वभाविक रूप से समय के साथ कई वर्षों में परिपक्वता से ही आती है।

इसमें भी कोई शक नहीं कि फोर्ड का मन के गुणधर्म के सिद्धांत का इस्तेमाल, कम-से-कम शुरुआत में, दूसरे मन के साथ संयोग से हुए गठजोड़ का नतीजा था, खास तौर पर एडीसन के मन से जुड़ाव। इसकी भी संभावना ज्यादा है कि फोर्ड को प्रकृति के नियम का शुरुआती ज्ञान पहले अपनी पत्नी के दोस्ताना संबंध की वजह से हुआ, न कि एडीसन या फायरस्टोन की वजह से जिनसे उनकी मुलाकात काफी आगे चलकर हुई। कई लोगों की सफलता के पीछे उनकी पत्नी होती है, जहाँ 'मास्टरमाइंड' का सिद्धांत लागू होता है, लेकिन वे अपनी कामयाबी का रहस्य कभी समझ नहीं पाते। मिसेज फोर्ड असाधारण रूप से बुद्धिमान महिला थीं और इस लेखक को यकीन है कि यह उनका ही मन था, जो उनके पति के साथ सम्मिश्रित हुआ और जिसने उन्हें शक्ति हासिल करने की ओर अग्रसर किया।

फोर्ड के सम्मान या ख्याति को ठेस पहुँचाए बिना यहाँ यह भी जिक्र करना होगा कि अपने शुरुआती दिनों में उन्हें निरक्षरता और अज्ञानता के ताकतवर दुश्मनों से इस हद तक लड़ना पड़ा था, जितना कि एडीसन या फायरस्टोन को भी नहीं जूझना पड़ा था। दोनों को कुदरत ने वंशानुगत रूप से विलक्षण बनाया था, साथ ही उनमें ज्ञान हासिल करने और उसे इस्तेमाल में लाने की अद्भुत योग्यता थी। फोर्ड को अपने हुनर को कठिन, कच्चे रास्तों पर चलते हुए तराशना पड़ा, क्योंकि विरासत से भी उन्हें कुछ नहीं मिला था। अद्भुत तरीके से काफी कम समय के भीतर फोर्ड ने मानवता के तीन सबसे जिद्दी दुश्मनों पर महारत हासिल कर ली और उन्हें अपनी संपत्ति में तब्दील कर लिया, जो उनकी सफलता का ही आधार बन गए।

ये दुश्मन हैं—अज्ञानता, निरक्षरता और गरीबी।

कोई भी इनसान जो इन तीन बर्बर ताकतों पर लगाम लगा सकता है, कम-से-कम इन्हें अपने काम में ला सकता है और अपने फायदे के लिए इस्तेमाल कर सकता है। वह उन लोगों के लिए करीब से अध्ययन का विषय है, जो उतने भाग्यशाली नहीं हैं।

जिस इनसान के मन में एक निश्चित लक्ष्य है और इसे हासिल करने के लिए एक निश्चित योजना है, उसने सफलता की राह नब्बे फीसदी तक पहले ही तय कर ली है।

हम निस्संदेह औद्योगिक शक्ति के युग में जी रहे हैं। इन सभी शक्तियों का स्रोत है संगठित प्रयास। किसी भी दिन के अखबार पर एक नजर डालते ही या खबरों के किसी कार्यक्रम की एक झलक भर से दुनिया भर के कारोबारी, वित्तीय या औद्योगिक विलयों की पुष्टि होती है जिनसे किसी भी प्रबंधन के बेहिसाब शक्ति हासिल करने की कहानी सामने आ जाती है—

आज ये बैंकों का कोई समूह है, अगले दिन फोन कंपनियाँ हैं, अगले हफ्ते अखबारों की शृंखला है, जिनके पीछे संचार क्षेत्र के दिग्गजों के संगठित समझौते होते हैं। ये सभी व्यवस्थित और संयोजित प्रयासों के जरिए शक्ति पैदा करने के लिए एक-दूसरे से हाथ मिला रहे हैं।

ज्ञान, यदि सामान्य किस्म का और असंगठित है तो यह शक्ति नहीं है, यह महज संभावित शक्ति है—वह सामग्री जिससे वास्तविक शक्ति विकसित की जा सकती है। किसी भी आधुनिक लाइब्रेरी में मौजूदा सभ्यता से जुड़े मूल्यवान ज्ञान का अव्यवस्थित रिकॉर्ड होता है, लेकिन यह ज्ञान शक्ति नहीं है, क्योंकि यह व्यवस्थित नहीं।

हर प्रकार की ऊर्जा और प्राणी या वनस्पति को जिंदा रहने के लिए व्यवस्थित होना आवश्यक है। बेहद विशाल आकार के पशु जिनकी हड्डियों ने कुदरत के हड्डियों के खजाने को अपने खत्म होने के बाद भर दिया है, उन्होंने एक मूक लेकिन निश्चित साक्ष्य छोड़ा है कि असंगठित होने का मतलब है विनाश।

इलेक्ट्रॉन से ब्रह्मांड के सबसे बड़े सितारे तक और इन दो चरम सीमाओं के बीच आनेवाली हर भौतिक चीज यह स्पष्ट सबूत देती है कि कुदरत का पहला नियम है, संगठित होने का नियम। वह व्यक्ति भाग्यशाली है, जो इस नियम के महत्त्व को समझ लेता है और इसके काम करने के विभिन्न तरीकों को सीखना अपना काम समझ लेता है।

वैसे लोग जो बिजनेस में चालाक होते हैं उन्होंने न सिर्फ संगठित प्रयासों के सिद्धांत को पहचाना है बल्कि इस नियम को अपनी शक्ति का ताना-बाना बना लिया है।

मन के गुणधर्म सिद्धांतों का जरा सा ज्ञान हुए बिना भी कई लोगों ने सिर्फ अपने ज्ञान को संगठित कर अपार शक्ति इकट्ठा कर ली है। ज्यादातर लोग जिन्होंने मन के गुणधर्म सिद्धांत की खोज कर ली और उस सिद्धांत को 'मास्टरमाइंड' में विकसित कर लिया, वे इस ज्ञान तक छोटे-से-छोटे संयोग की वजह से पहुँचे; अकसर अपनी खोज की सही प्रकृति को नहीं पहचान पाए या अपनी शक्ति के स्रोत को नहीं समझ सके।

इस लेखक का मत है कि दुनिया में इस वक्त जीवित सभी लोगों में से-वर्तमान में मन के गुणधर्म सिद्धांत को समझते हुए मन का सम्मिश्रण कर इस्तेमाल करनेवालों की संख्या इतनी कम है कि उन्हें दोनों हाथों की उँगलियों पर गिना जा सकता है और शायद कई उँगलियाँ बाकी भी रह जाएँ।

अगर यह अंदाजा लगभग तौर पर भी सही है, तो एक छात्र तुरंत अंदाजा लगा सकता है कि इस बात का कहीं कोई खतरा नहीं कि लोग मन के गुणधर्म प्रयोग के क्षेत्र की ओर टूट पड़ेंगे।

यह सर्वविदित तथ्य है कि एक कारोबारी के लिए सबसे कठिन काम होता है, अपने सहयोगियों को इस बात के लिए प्रेरित करना कि वह अपने प्रयासों को सामंजस्य भाव से संयोजित करें। श्रमिकों के समूह के बीच लगातार सहयोग बनाए रखना किसी भी कंपनी के लिए लगभग नामुमकिन होता है। सिर्फ अत्यधिक कार्यकुशल नेता ही इस सबसे ज्यादा वांछित लक्ष्य को हासिल कर सकता है, लेकिन सदियों में कभी-कभार ही इस प्रकार का नेता उद्योग, कारोबार या वित्त के क्षेत्र में दायरे से ऊपर नजर आता है और तब दुनिया सुनती है हेनरी फोर्ड, थॉमस ए. एडीसन या जॉन डी. रॉकफेलर का नाम।

शक्ति और सफलता पर्यायवाची शब्द हैं।

एक से दूसरा पैदा होता है। लिहाजा कोई भी व्यक्ति जिसे ज्ञान है और जो व्यक्तियों के सामंजस्यपूर्ण संयोजन से शक्ति पैदा कर सकता है, वह किसी भी उचित कारोबार में सफल हो सकता है।

यह कतई नहीं मान लेना चाहिए कि 'मास्टरमाइंड' अचानक पैदा होगा, फैल जाएगा, किसी भी मन के समूह से पैदा हो जाएगा, जो सामंजस्य के भाव से संयोजन का नाटक भर करते हों!

सामंजस्य शब्द का अर्थ यदि सही मायने में लगाया जाए, तो यह लोगों के समूह में उसी तरह दुर्लभ है, जिस प्रकार ईसाई अपने बीच मौलिक ईसाइयत के होने का दावा करते हैं।

सामंजस्य वह नाभि है जिसके इर्द-गिर्द मन की दशा जिसे 'मास्टरमाइंड' कहते हैं, उसका विकास होना आवश्यक है। सामंजस्य के इस तत्त्व के बिना कोई 'मास्टरमाइंड' नहीं हो सकता, ये वह सत्य है जिसे बार-बार दोहराया नहीं जा सकता।

जब राष्ट्रपति वुडरो विलसन ने राष्ट्र संघ जो संयुक्त राष्ट्र से पहले बना था, उसका प्रस्ताव रखा, तो उनके मन में एक 'मास्टरमाइंड' तैयार करने की बात थी, अंतरराष्ट्रीय मन के सम्मिश्रण की बात। विलसन के मन में यह उस वक्त की सबसे ज्यादा मानवतावादी और दूरदर्शी सोच थी, क्योंकि इसका संबंध उस सिद्धांत से था जिसमें धरती पर इनसानों के बीच भाईचारा लाने के लिए पर्याप्त शक्ति थी।

भविष्य में मन की महानतम एकता को इस आधार पर मापा जाएगा कि विख्यात विश्वविद्यालयों और शिक्षा की धर्मनिरपेक्ष संस्थानों को अज्ञानता और अंधविश्वास को दूर भगाकर समझदारी और बुद्धिमत्ता लाने में कितना वक्त लगता है। वह वक्त काफी तेजी से आ रहा है।

पुनरुत्थान बैठक का मनोविज्ञान

'पुनरुत्थान' के नाम से जाना जानेवाला प्राचीन धार्मिक अतिरेक, मन के गुणधर्म जिसे 'मास्टरमाइंड' कहा जाता है, उसके अध्ययन का अनुकूल अवसर प्रदान करता है।

यह भी स्पष्ट होगा कि संगीत सामंजस्य बढ़ाने के लिए कोई छोटी-मोटी भूमिका अदा नहीं करता, जो पुनरुत्थान बैठक में मन के समूह के सम्मिश्रण के लिए आवश्यक है। संगीत के बिना पुनरुत्थान बैठक एक फीका समारोह बनकर रह जाएगा।

पुनरुत्थान सेवाओं के दौरान बैठक के नेता को अपने अनुयायियों के मन में सामंजस्य पैदा करने में कोई कठिनाई नहीं होती, लेकिन यह जाना-माना तथ्य है कि सामंजस्य की यह स्थिति उतनी देर ही बनी रहती है, जितनी देर तक नेता की मौजूदगी रहती है। उसके बाद जो 'मास्टरमाइंड' उसने अस्थायी रूप से पैदा किया, वह बिखर जाता है।

अपने अनुयायियों के भावनात्मक स्वभाव को जगाकर, अनुकूल स्टेज और सही प्रकार के संगीत से बने माहौल में, पुनरुत्थान करनेवाले को उस प्रकार का 'मास्टरमाइंड' तैयार करने में कोई दिक्कत नहीं होती, जो उन सभी को नजर आने लगता है, जिनसे उसका संपर्क है। पूरा माहौल एक सकारात्मक, सुखदायी प्रभाव से ओत-प्रोत हो जाता है, जिससे वहाँ मौजूद हर मन का गुणधर्म ही बदल जाता है।

पुनरुत्थान करनेवाला इस ऊर्जा को 'याहोवा की आत्मा' करार देता है।

इस लेखक ने ऐसे वैज्ञानिक जाँचकर्ताओं और आम लोगों के समूह, जो प्रयोगों की प्रकृति से अनजान थे, उन पर किए प्रयोगों के जरिए मन की वैसी ही दशा और सकारात्मक माहौल को तैयार किया, लेकिन इसे 'याहोवा की आत्मा' नाम नहीं दिया।

कई अवसरों पर इस लेखक ने सेल्स के कारोबार से जुड़े पुरुषों और महिलाओं के समूह में उसी सकारात्मक माहौल को बनते देखा है, इसे 'याहोवा की आत्मा' नाम दिए बगैर ही।

लेखक ने कॉपरेटिव सोसाइटी ऑफ शिकागो के संस्थापक हैरिसन पार्कर के लिए विक्रयकला का स्कूल चलाने में सहयोग दिया है और मन के गुणधर्म के उसी सिद्धांत के इस्तेमाल से जिसे पुनरुत्थानवादी 'याहोवा की आत्मा' कहते हैं, 3, 000 स्त्री-पुरुषों के व्यवहार को इस प्रकार बदल दिया (इन सभी को पूर्व में सेल्स का अनुभव नहीं था) कि उन्होंने $ 10, 000, 000 से ज्यादा की प्रतिभूतियाँ नौ महीने से भी कम समय में बेच दीं, और अपने लिए दस लाख डॉलर से भी ज्यादा की कमाई कर ली, वह भी उस समय जब लोग इस रकम का सिर्फ एक छोटा सा हिस्सा कमा रहे थे।

यह पता चला कि एक सामान्य व्यक्ति जिसने भी इस स्कूल में दाखिला लिया, वह एक हफ्ते के भीतर अपने विक्रय की शक्ति के चरम पर पहुँच जाता था, जिसके बाद यह जरूरी हो जाता था कि उस व्यक्ति के दिमाग को एक सामूहिक सेल्स मीटिंग के जरिए तरोताजा किया जाए। यह सेल्स मीटिंग उसी तरीके से आयोजित की जाती थीं, जिस प्रकार आधुनिक पुनरुत्थान बैठकें होती हैं। उसी प्रकार के उपकरण स्टेज पर मौजूद होते हैं, संगीत और उच्च क्षमतावाले वक्त होते हैं, जो सेल्स से जुड़े लोगों को पुनरुत्थान करनेवालों की तरह जोश से भर देनेवाले भाषण देते हैं।

इसे मनोविज्ञान कहिए, मन का गुणधर्म या कुछ भी जो आपको अच्छा लगे (वे सभी उसी सिद्धांत पर आधारित हैं), इस तथ्य से ज्यादा कुछ भी निश्चित नहीं है कि जहाँ कहीं भी मन के समूह संपूर्ण सामंजस्य के भाव से जुड़ते हैं, समूह में मौजूद हर मन में एक स्पष्ट ऊर्जा का संचार और समावेश होने लगता है जिसे 'मास्टरमाइंड' कहते हैं।

इस सभी के लिए लेखक इस जानकारी का दावा करते हैं कि यह अज्ञात ऊर्जा संभवत: 'याहोवा की आत्मा' हो, लेकिन अगर इसे किसी और नाम से बुलाया जाए तो भी यह उतनी ही कृपापूर्वक काम करती है।

इनसान का दिमाग और तंत्रिका तंत्र जटिल मशीनरी का एक हिस्सा है जिसे कुछ ही लोग समझते हैं। सही तरीके से नियंत्रित और निर्देशित किया जाए, तो मशीनरी का यह हिस्सा कमाल की उपलब्धियाँ हासिल कर सकता है और अगर नियंत्रित नहीं किया गया, तो यह एक और शानदार तरीके से काम करेगा, जैसा कि किसी भी पागलखाने के कैदियों की जाँच के दौरान देखा जा सकता है।

इनसान के दिमाग का लगातार बाहर से आ रही ऊर्जा का सीधा संबंध होता है, जिससे किसी व्यक्ति को सोचने की शक्ति मिलती है। दिमाग इस ऊर्जा को प्राप्त करता है, शरीर को खाना खाने से मिली ऊर्जा के साथ इसे मिलाता है और फिर खून और तंत्रिका तंत्र की मदद से शरीर के कोने-कोने तक पहुँचा देता है। इस प्रकार ही जिंदगी चलती है।

बाहर से आनेवाली ऊर्जा किस स्रोत से आती है, यह किसी को पता नहीं होता। जो कुछ हम इसके बारे में जानते हैं, वह ये कि हमें यह हर हाल में चाहिए, नहीं तो हमारी मौत हो जाएगी। यह मान लेना उचित लगता है कि यह ऊर्जा शरीर में ऑक्सीजन के साथ प्रवाहित होती है, जो हमारे साँस लेने से शरीर के अंदर आ जाती है।

हर सामान्य इनसान के शरीर में एक अव्वल दरजे की प्रयोगशाला और रसायनों का स्टॉक होता है, जो विभिन्न प्रक्रियाओं को चलाने के लिए पर्याप्त होता है, जैसे—अलग होने, आत्मसात होने और भोजन को सही तरीके से मिलाने और उस रूप तक लाकर तैयार रखता है जिसमें इसे शरीर के उस हिस्से तक पहुँचाया जा सके, जहाँ शरीर के निर्माण में इसकी जरूरत है।

कई सारे टेस्ट किए गए हैं, इनसान और जानवर दोनों पर, यह साबित करने के लिए कि दिमाग के नाम से जानी जानेवाली ऊर्जा उस रासायनिक प्रक्रिया में महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाती है जिसके तहत भोजन को मिश्रित और परिवर्तित कर उस तत्त्व में लाया जाता है, जो शरीर के निर्माण और सुधार के लिए आवश्यक है।

यह जानी हुई बात है कि चिंता, रोमांच या डर से पाचन की प्रक्रिया पर असर पड़ता है और कुछ हद से ज्यादा मामलों में यह प्रक्रिया पूरी तरह रुक जाती है, जिसका नतीजा बीमारी या मौत के रूप में सामने आता है। यह जाहिर है कि तब दिमाग भोजन के पाचन और वितरण के गुणधर्म का काम शुरू कर देता है।

कई प्रतिष्ठित हस्तियाँ यह मानती हैं, भले ही इसे कभी वैज्ञानिक तौर पर साबित नहीं किया गया है कि विचार के तौर पर जानी जानेवाली ऊर्जा नकारात्मक इकाइयों से इस हद तक दूषित हो सकती है कि पूरे तंत्रिका तंत्र की कार्यप्रणाली गड़बड़ हो जाए और कई प्रकार की तथा अनेक छोटी-मोटी बीमारियाँ इनसान को घेर लें। इस प्रकार के विक्षुब्ध दिमाग वित्तीय संकट और एकतरफा प्रेम संबंध पैदा करते हैं, साथ ही नकारात्मक माहौल जैसी कई और समस्याएँ भी खड़ी हो जाती हैं। उदाहरण के तौर पर, जहाँ परिवार का कोई सदस्य लगातार झगड़ता है, वह दिमाग के गुणधर्म को इस हद तक प्रभावित कर सकता है कि कोई व्यक्ति अपने लक्ष्य को भूल जाए और गुमनामी में खो जाए। यह उस पुरानी कहावत का आधार है कि किसी का जीवनसाथी उसे 'बना' सकता है या 'बिगाड़' सकता है।

यह तथ्य हाई स्कूल का छात्र भी जानता है कि खाने के कुछ मिश्रण अगर पेट में गए तो अपच, तेज दर्द, यहाँ तक कि मौत भी हो सकती है। अच्छा स्वास्थ्य, कुछ हद तक इस बात पर निर्भर करता है कि खाने में ली गई चीजों में आपस में कितना 'सामंजस्य' है, लेकिन खाने में सामंजस्य ही अच्छे स्वास्थ्य को सुनिश्चित नहीं कर सकता। ऊर्जा की उन इकाइयों में भी सामंजस्य होना चाहिए जिनसे मिलकर मन बनता है।

'सामंजस्य' कुदरत के नियमों में से एक है, जिसके बिना संगठित ऊर्जा जैसी चीज हो ही नहीं सकती या जीवन नहीं हो सकता।

शरीर के साथ-साथ मन का स्वास्थ्य भी पूरी तरह से सामंजस्य के सिद्धांत से बनता है। जीवन के तौर पर जानी जानेवाली ऊर्जा खंडित होने लगती है और मौत करीब आती चली जाती है, जब शरीर के अंग सामंजस्य से काम करना बंद कर देते हैं।

जिस पल सामंजस्य किसी भी प्रकार की संगठित ऊर्जा (शक्ति) के स्रोत के रूप में काम करना बंद कर देता है, उस ऊर्जा की इकाइयाँ विकार की अराजकता में चली जाती हैं और शक्ति तटस्थ या निष्क्रिय हो जाती है।

सामंजस्य वह केंद्र भी है जिसके चारों ओर मन के गुणधर्म का सिद्धांत, जिसे मास्टरमाइंड कहते हैं, शक्ति हासिल कर लेता है। इस सामंजस्य को खत्म करेंगे तो आप व्यक्तिगत मन को समूह के संयोजित प्रयास से पैदा हो रही शक्ति को भी तबाह कर देंगे। इस हकीकत को बताया गया है, फिर से बताया गया है और हर प्रकार से पेश किया गया है, जितनी बार लेखक सोच सकता था, अंतहीन बार। जब तक छात्र इस सिद्धांत को समझ नहीं लेते और इस्तेमाल करना नहीं सीखते, मास्टरमाइंड पर यह किताब व्यर्थ है।

यह मायने नहीं रखता कि कोई सफलता किसे मानता है, काफी हद तक माहौल में ढलने की बात है, ताकि व्यक्ति और माहौल के बीच सामंजस्य हो। राजा का महल एक किसान की झोंपड़ी जैसा दिखने लगेगा, अगर इसकी दीवारों में सामंजस्य न हो। इसके विपरीत कहें तो एक किसान की झोंपड़ी को ज्यादा खुशी पैदा करने के काबिल बनाया जा सकता है बनिस्बत एक अमीर आदमी की कोठी के, अगर पहले में सामंजस्य हो और दूसरे में न हो।

संपूर्ण सामंजस्य के बिना खगोलशास्त्र का विज्ञान उसी तरह फिजूल होगा, जैसा कि पुरानी हड्डियों का एक ढाँचा होता है, क्योंकि तारे और ग्रह एक-दूसरे से टकराने लगेंगे और सभी एक गड़बड़ और अराजक स्थिति में होंगे।

सामंजस्य के नियम के बिना हो सकता है खून नाखून बढ़ाने के लिए भेजे गए भोजन को खोपड़ी में पहुँचा दे और जहाँ बालों के साथ-साथ सींग निकलने लग जाएँ। सिर पर सींग उगने की इस घटना को अंधविश्वासियों के द्वारा गलती से किसी सींगवाले काल्पनिक सज्जन से उस आदमी के संबंध के तौर पर देखा जाने लगे, जैसा कि अकसर आदिम जातियों में हुआ करता था।

सामंजस्य के नियम के बिना ज्ञान की कोई व्यवस्था नहीं हो सकती और तब कोई भी पूछ सकता है कि व्यवस्थित ज्ञान तथ्यों और सच्चाइयों तथा स्वाभाविक नियमों के सामंजस्य के सिवाय और है क्या?

कहा जाए तो जिस पल सामने के दरवाजे पर अनबन शुरू हो जाती है, सामंजस्य पिछले दरवाजे से निकल जाता है, मामला चाहे कारोबार में साझेदारी के आग्रह करने का हो या ब्रह्मांड में ग्रहों के एक व्यवस्थित रूप में चक्कर लगाने का हो।

यदि छात्र यह समझता है कि लेखक सामंजस्य के महत्त्व पर बेवजह ज्यादा जोर दे रहा है तो उसे ये भी याद रखना चाहिए कि सामंजस्य की कमी, अकसर विफलता की पहली और आखिरी तथा एकमात्र वजह होती है।

सामंजस्य न हो तो कोई कविता, कोई संगीत और न ही कोई गौर करने लायक भाषण हो सकता है।

अच्छी वास्तुकला काफी हद तक सामंजस्य से ही संभव होती है। सामंजस्य के बिना एक घर भवन निर्माण सामग्रियों के ढेर से ज्यादा और कुछ नहीं होता, कमोबेश एक भीमकाय प्राणी की तरह।

ध्वनि कारोबार का प्रबंधन अपने स्नायु में ही सामंजस्य को रचा और बसा लेता है।

अच्छी पोशाक पहने हर पुरुष और महिला सामंजस्य की जीती-जागती तसवीर और चलते-फिरते उदाहरण हैं।

दुनिया भर के कामकाज में सामंजस्य के महत्त्व पर रोजमर्रा के इन तमाम उदाहरणों के बाद भी, जबकि ब्रह्मांड के पूरे परिचालन में इसकी भूमिका है, कोई भी बुद्धिमान व्यक्ति सामंजस्य को अपने जीवन के 'निश्चित लक्ष्य' में शामिल कैसे नहीं करता? हो सकता है आपका भी कोई 'निश्चित लक्ष्य' न हो, अगर आपने सामंजस्य को इसकी नींव का पत्थर नहीं माना तो।

मानव शरीर अंगों, ग्रंथियों, रक्त वाहिकाओं, नसों, मस्तिष्क की कोशिकाओं, मांसपेशियों इत्यादि की एक जटिल व्यवस्था है। मन की ऊर्जा जो कार्य के लिए प्रेरित करती है और शरीर के अंगों के प्रयासों का संयोजन करती है, वह भी कभी अलग होती तो कभी बदलती ऊर्जा की बहुलता ही है। जन्म से मृत्यु तक यह एक लगातार संघर्ष है, जो अकसर मन की ताकतों के बीच खुली जंग का रूप ले लेती है। उदाहरण के लिए, इनसान के मन की प्रेरक शक्तियों और इच्छाओं के बीच जीवन भर सही और गलत की ओर रुझान पर संघर्ष चलता रहता है और यह बात हर कोई जानता है।

हर इनसान के पास कम-से-कम दो विशिष्ट मन की शक्तियाँ या व्यक्तित्व और कम-से-कम छह विभिन्न मन की शक्तियाँ होती हैं, ताकि उन्हें एक निश्चित लक्ष्य को हासिल करने के लिए व्यवस्थित और निर्देशित किया जा सके। सामंजस्य के इस तत्त्व के बिना कोई भी व्यक्ति सही विचारक नहीं बन सकता।

इसमें कोई आश्चर्य नहीं कि कारोबार और औद्योगिक उपक्रमों के अगुवा, साथ ही दूसरे क्षेत्रों में कार्यरत लोग, व्यक्तियों के समूह को इस लिहाज से संगठित करने में काफी कठिनाई महसूस करते हैं कि वह बिना झगड़े एक तय लक्ष्य को हासिल करने के लिए काम कर सकें। हर अकेले इनसान में, खुद उसके अंदर, ऐसी ताकतें होती हैं जिनमें सामंजस्य बैठाना मुश्किल होता है, तब भी जबकि उसे सामंजस्य के लिए सबसे अनुकूल

माहौल में बिठा दिया जाता है। यदि किसी व्यक्ति के मन का गुणधर्म ऐसा है कि उसके मन की इकाइयों में सामंजस्य नहीं लाया जा सकता, तो सोचिए! मन के एक समूह में सामंजस्य लाना कितना कठिन होगा, ताकि वह एक मन की तरह व्यवस्थित रूप से काम कर सकें, जिसे 'मास्टरमाइंड' कहते हैं।

नेता जो सफलतापूर्वक 'मास्टरमाइंड' की ऊर्जा को विकसित और निर्देशित करता है, उसके पास चातुर्य, धैर्य, दृढ़ता, आत्मविश्वास, मन के गुणधर्म के गहन ज्ञान और तेजी से बदलते हालात में बिना किसी झुँझलाहट के संकेत दिए खुद को ढालने (सही संतुलन और सामंजस्य की स्थिति) की शक्ति होनी चाहिए।

ऐसे कितने लोग हैं, जो इस आवश्यकता को पूरा कर लेंगे?

सफल लीडर के अंदर अपने मन का रंग, किसी गिरगिट की तरह बदल लेने की क्षमता होनी चाहिए, ताकि नेतृत्व के लिहाज से वह सामने आनेवाली हर परिस्थिति में फिट हो सके। यही नहीं, इस प्रकार के लीडर के अंदर बिना किसी गुस्से की झलक दिखाए या आत्मसंयम खोए, बिना एक भाव से दूसरे भाव में खुद को ले जाने की क्षमता भी होनी चाहिए। सफल लीडर को सफलता के सत्रह नियमों को अच्छी तरह समझ लेना चाहिए और जरूरत पड़ने पर इनमें से किसी का भी इस्तेमाल करने की काबिलीयत होनी चाहिए।

इस क्षमता के बिना कोई भी नेता शक्तिशाली नहीं हो सकता और शक्ति के बिना कोई लीडर ज्यादा दिन तक टिक नहीं सकता।

शिक्षा का वास्तविक अर्थ

लंबे समय से एक सामान्य सी गलतफहमी इस बात को लेकर चली आ रही है कि एजुकेट अथवा 'शिक्षित करना' शब्द का मतलब क्या है। शब्दावलियों ने इस गलतफहमी को दूर करने में कोई मदद नहीं की है, क्योंकि उन्होंने 'शिक्षित करना' शब्द को ज्ञान देने के कार्य के तौर पर परिभाषित किया है।

दरअसल, एजुकेट शब्द की जड़ें लेटिन शब्द एडुको से जुड़ी हैं, जिसका मतलब है अंदर से विकसित करना, एडुको यानी बाहर निकालना, इस्तेमाल के नियम से विकसित होना।

कुदरत को बेकार पड़े रहने से नफरत है, चाहे वह किसी भी रूप में हो। वह उन्हीं तत्त्वों को लगातार जीवित रखता है, जो इस्तेमाल में हों। एक बाँह को या शरीर के कभी भी दूसरे हिस्से को बाँध दें, इस्तेमाल न करें और जल्द ही देखेंगे कि बेकार बड़ा हिस्सा जल्द ही पहले क्षीण पड़ेगा और फिर निर्जीव हो जाएगा। इस क्रम को उलट दें, एक बाँह को सामान्य से ज्यादा इस्तेमाल करें, जैसे कि एक लोहार जो दिन भर एक भारी हथौड़े को उठाए रहता है, वह बाँह ताकतवर (अंदर से विकसित) हो जाएगी।

शक्ति व्यवस्थित ज्ञान से पैदा होती है, लेकिन यह समझ लें कि इसके प्रयोग और इस्तेमाल से 'यह अंदर से विकसित होती है'!

कोई बिना किसी शक्ति के रहते भी ज्ञान का चलता-फिरता सार-संग्रह बन सकता है। यह ज्ञान उस हद तक ही शक्ति बनता है, जहाँ तक इसे व्यवस्थित, वर्गीकृत और कार्य करने में लाया जाता है। कुछ बेहतरीन शिक्षित लोग उन लोगों से भी कम सामान्य ज्ञान रखते हैं जिन्हें मूर्ख कहा जाता है, लेकिन इन दोनों के बीच अंतर यह होता है कि पहले ने जो भी ज्ञान उनके पास था, उसका इस्तेमाल किया, जबकि दूसरे ने ऐसा किया ही नहीं।

एक 'शिक्षित' व्यक्ति वह है, जो यह जानता है कि अपने जीवन के मुख्य लक्ष्य को हासिल करने के लिए जिन चीजों की जरूरत है, उसे कैसे हासिल किया जाए और ऐसा करते हुए दूसरे के अधिकारों का हनन भी न हो। यह कई लोगों को आश्चर्यचकित कर सकता है कि कई तथाकथित जाने-माने विद्वान् उस योग्यता के पास

भी नहीं फटकते, जो शिक्षित कहे जाने के लिए जरूरी है। यह भी कई लोगों को अपार अचरज में डाल सकता है, जो यह सोचते हैं कि उनमें 'विद्वत्ता' की कमी है जिससे वे खुद को 'शिक्षित' कह सकें।

यह जरूरी नहीं कि एक सफल वकील वही है, जो कानून के सबसे ज्यादा नियमों को याद कर ले। इसके बजाय सफल वकील वह है, जो यह जानता है कि वह नियम कहाँ मिलेंगे, साथ ही उनके समर्थन में कितनी तरह के तर्क दिए जा सकते हैं।

दूसरे शब्दों में, सफल वकील वह है, जो जानता है कि जरूरत पड़ने पर वह नियम कहाँ मिल सकते हैं।

यह सिद्धांत उतनी ही प्रबलता से उद्योग और कारोबार जगत् के मामलों में लागू होता है।

हेनरी फोर्ड ने न के बराबर प्रारंभिक शिक्षा हासिल की थी, फिर भी वे दुनिया के सबसे 'शिक्षित' लोगों में से एक थे। माना जाता है कि उन्होंने एक ऐसी क्षमता हासिल कर ली थी जिससे वे स्वाभाविक और आर्थिक नियमों को जोड़ लेते थे और कहना नहीं होगा कि लोगों के मन पर प्रभाव डालने की उनके पास वह शक्ति थी जिससे वे किसी भी भौतिक इच्छा की पूर्ति कर लेते थे।

द्वितीय विश्वयुद्ध के दौरान हेनरी फोर्ड ने शिकागो ट्रिब्यून के खिलाफ मुकदमा किया, अखबार पर यह आरोप लगाया कि उसने उन्हें कलंकित करनेवाला बयान छापा है। उनमें से एक बात लिखी गई थी कि फोर्ड 'अज्ञानी', अज्ञानी शांतिवादी हैं, इत्यादि। जब केस की सुनवाई शुरू हुई, तो ट्रिब्यून के वकीलों ने खुद फोर्ड से पूछताछ कर यह साबित करने की कोशिश की कि उनका बयान सही था और वे सचमुच अज्ञानी हैं। इस ध्येय को सामने रखते हुए उन्होंने फोर्ड से तमाम विषयों पर जिरह शुरू की।

उन्होंने एक यह प्रश्न पूछा था—

'ब्रिटेन ने सन् 1776 में उपनिवेशों में हुई बगावत को कुचलने के लिए कितने सैनिक भेजे थे?'

अपने चेहरे पर एक सूखी मुसकान के साथ फोर्ड ने जवाब दिया—

'मैं नहीं जानता वे कितने थे, पर मैंने सुना है कि इतने तो कभी वहाँ से लौटे भी नहीं थे।'

जवाब सुनते ही कोर्ट में अधिकारियों, ज्यूरी के सदस्यों, दर्शकों, यहाँ तक कि सवाल पूछनेवाले कुंठित वकील को भी हँसी आ गई और पूरा कोर्ट रूम ठहाकों से गूँज उठा।

इस तरह की पूछताछ एक घंटे या उससे ज्यादा देर तक चलती रही, लेकिन फोर्ड एकदम शांत बने रहे। अंत में, हालाँकि उन्होंने धृष्ट चालाक वकीलों को तब तक अपने साथ मजाक करने का मौका दिया, जब तक कि इससे ऊब नहीं गए। फिर एक सवाल के जवाब में जो खासतौर पर अप्रिय और अपमानजनक था, फोर्ड तनकर खड़े हुए, अपनी उँगली सवाल पूछनेवाले वकील की ओर उठाई और जवाब दिया—

'यदि मैं सचमुच तुम्हारे मूर्खतापूर्ण सवालों का जवाब देना चाहूँ, जो तुमने अब तक किए हैं और जितने भी तुम कर चुके हो, तो मैं तुम्हें बता दूँ कि मेरे डेस्क पर लगे बटनों की एक कतार है जिसमें से दाहिने बटन को दबाकर मैं इतने लोगों को बुला सकता हूँ जो मुझे तुम्हारे हर सवाल का सही जवाब दे सकते हैं और उन सवालों के भी जिन्हें न पूछने की और न जवाब देने की तुम्हारे अंदर अक्ल है। अब, क्या तुम मुझे यह बताने की कृपा करोगे कि क्यों मैं अपने दिमाग को दुनिया भर की फिजूल जानकारियों से भर लूँ जिनसे मैं तुम्हारे हर बेवकूफाना सवाल का जवाब दे सकूँ, जो कोई भी पूछ सकता है, वह भी तब जब मेरे पास काबिल लोगों की कमी नहीं, जो मुझे हर तथ्य से वाकिफ करा सकते हैं, जो मैं उन्हें बुलाकर उनसे हासिल कर सकता हूँ?'

यह जवाब याददाश्त के आधार पर उद्धृत किया गया है, लेकिन यह मोटे तौर पर फोर्ड के जवाब से संबंधित है।

यह सुनते ही कोर्ट रूम में खामोशी छा गई। सवाल पूछनेवाले वकील का मुँह खुला-का-खुला रह गया, उसकी आँखें खुली-की-खुली रह गईं; जज अपनी कुरसी से आगे की ओर झुके और फोर्ड की ओर देखा; ज्यूरी के कई सदस्यों की नींद खुली और वे इधर-उधर ऐसे देखने लगे जैसे कोई धमाका हुआ हो, जो वाकई में हुआ भी था।

फोर्ड का जबाव सुनकर सवाल पूछनेवाले को साँप सूँघ गया।

इस जवाब से पहले तक उसे फोर्ड के साथ मजाक करने में काफी मजा आ रहा था, वह (वकील) कुशलता से अपने सामान्य ज्ञान की जानकारी का बखान कर रहा था और उसकी तुलना फोर्ड की भारी अज्ञानता से कर रहा था, जो उसके निशाने पर था।

मगर फोर्ड के जवाब ने वकील का मजा किरकिरा कर दिया।

इससे एक बार फिर साबित हो गया (उनके लिए जिनमें इस सबूत को कबूल करने की बुद्धिमत्ता थी) कि सही शिक्षा का मतलब है दिमाग का विकास; न कि सिर्फ ज्ञान का संग्रह और उसका वर्गीकरण।

इसमें शक है कि फोर्ड अमेरिका के हर राज्य की राजधानी का नाम बता पाते, लेकिन मुमकिन है कि वे यह बता सकते थे, बल्कि बता दिया था कि उनके पास वह पूँजी थी जो अमेरिका के हर राज्य में कई कल-कारखानों को चला रही थी।

हमें यह नहीं भूलना चाहिए कि 'शिक्षा' में वह शक्ति होती है, जो किसी की हर जरूरत को पूरा कर सके, बिना दूसरों के अधिकारों में दखल दिए। फोर्ड पर यह परिभाषा एकदम सही बैठती है।

ऐसे कई 'विद्वान्' व्यक्ति हैं, जो आसानी से फोर्ड को, सैद्धांतिक रूप से, उन सवालों में उलझा देते जिनका जवाब वे नहीं दे पाते, लेकिन फोर्ड के अंदर उद्योग या वित्त के क्षेत्र में जंग लड़ने की वह क्षमता थी कि वे उन विद्वानों का उनके तमाम अमूर्त और बुद्धिमानी समेत सफाया कर देते।

फोर्ड संभवत: अपनी रासायनिक प्रयोगशाला में यह सब करने नहीं गए होंगे कि पानी को इसके घटकों हाइड्रोजन और ऑक्सीजन के परमाणुओं से अलग किया जाए और फिर इसे एक साथ मिलाकर पिछले रूप में लौटाया जाए, लेकिन वे यह जानते थे कि कैसे अपने आस-पास उन रसायनशास्त्रियों को जुटाया जाए जो यह काम उनके लिए आसानी से कर सकते हैं। ऐसा व्यक्ति जो दूसरों के ज्ञान को बुद्धिमानी से इस्तेमाल करे, वह उतना ही या उससे कहीं ज्यादा शिक्षित इनसान है जिसके पास ज्ञान तो है, लेकिन वह ये नहीं जानता कि इसका इस्तेमाल कैसे किया जाए।

शिक्षा का मतलब है करना—न कि सिर्फ जानना।

सेक्स और प्रतिभा के बीच रिश्ता

यौनरुचि, उन आठ आधारभूत प्रेरक बलों में सबसे शक्तिशाली है, जो दिमाग को कार्य करने के लिए प्रेरित करती है। इस विषय के महत्त्व को देखते हुए ही इसे सफलता के नियम में शामिल सत्रह कारकों में से पहला होते हुए भी अंतिम अध्याय के तौर पर बचाकर रखा गया है।

कामेच्छा बेहतरीन कामयाबी हासिल करने में जो भूमिका अदा करती है, उसकी खोज इस लेखक ने महान् नेताओं की जीवनियों पर किए गए अध्ययन और इस युग के उन पुरुषों और महिलाओं के विश्लेषण के दौरान की थी, जो अपने चुने हुए प्रयास क्षेत्रों में बुलंदी पर पहुँचे।

जब बात सेक्स के विषय की होती है तो ज्यादातर लोग अक्षम्य रूप से अज्ञानी होते हैं। इसमें कोई आश्चर्य नहीं कि तब से ही अज्ञानी और भद्दे लोग कामेच्छा को बदनाम करते आए हैं और लंबे समय से इसकी खिल्ली

उड़ाते रहे हैं। पुरुष और स्त्री जिन्हें अधिक कामुक स्वभाव मिला है, उन्हें अकसर संदेह की दृष्टि से देखा जाता है, हालाँकि यह भी सच है कि अंदर-ही-अंदर लोगों को उनसे ईर्ष्या भी होती है।

शोध के प्रारंभिक दौर में, जब यह दर्शन अपनी गर्भस्थ अवस्था में था, तब लेखक ने यह ढूँढ़ निकाला था कि कला और संगीत, साहित्य और राजनीति के क्षेत्र या जीवन के दूसरे क्षेत्रों का हर महान् व्यक्ति अत्यधिक कामुक था। उस समूह में शामिल लोगों में से जिनकी जीवनी का अध्ययन गहनता से किया गया, उनके नाम इस सूची में दर्ज किए जा सकते हैं—

नेपोलियन बोनापार्ट
शेक्सपियर
जॉर्ज वॉशिंगटन
अब्राहम लिंकन
राल्फ वाल्डो एमर्सन
रॉबर्न बर्न्स
थॉमस जैफरसन
ऑस्कर वाइल्ड
वुडरो विलसन
स्टैनफोर्ड व्हाइट
एनरिको कारूसो

कामेच्छा मानवीय भावों में सबसे उच्च और परिष्कृत है। यह मन के कंपन की दर को इस कदर 'बढ़ा' देती है जितना कोई और भाव नहीं कर सकता और दिमाग के कल्पनाशील हिस्सों को कार्यरत कर उस स्तर पर ले जाती है, जिस स्तर पर एक जीनियस का दिमाग काम करता है। इस बारे में शर्मसार होना तो दूर की बात है, जहाँ तक कामुक स्वभाव की बात है तो यह ईश्वरीय देन है जिस पर किसी को भी गर्व होना चाहिए और उसके लिए किसी तरह की सफाई देने की भी जरूरत नहीं है।

जीनियस के स्त्रोत के रूप में सेक्स

एक जीनियस पैदा करने के लिए सिर्फ उच्च स्तर का कामुक होना ही अपने आप में काफी नहीं है। सिर्फ वे लोग जो कामेच्छा की प्रकृति को समझते हैं और जो जानते हैं कि इस शक्तिशाली भाव के स्वरूप को बदलकर दूसरे माध्यमों में कार्यशील किया जाए, ताकि जीनियस के स्तर तक पहुँचा जा सके। यौन ऊर्जा वह प्रेरक बल है जिसके मुकाबले तमाम प्रेरक शक्तियाँ दूसरे नंबर पर ही आती हैं। एक मन जो तीव्र कामेच्छा के जरिए उत्तेजित हुआ है, वह विचारों के उस आवेग को प्राप्त करने लगता है, जो बाहर के स्रोतों से मन में 'कौंधते' हैं। इसे ही सामान्य तौर पर प्रेरणा के रूप में जाना जाता है।

यह इस लेखक की धारणा है—वह धारणा जिसके पीछे ठोस साक्ष्य हैं कि सभी तथाकथित 'खुलासे, ' चाहे वे किसी भी तरह के हों, धर्म से लेकर कला तक, उनके पीछे यौन संपर्क की एक तीव्र उत्कंठा होती है। सभी तथाकथित 'चुंबकीय' व्यक्ति उच्च कोटि के कामुक होते हैं। लोग जो शानदार, आकर्षक, बहुमुखी और संपूर्ण होते हैं, वे सामान्य तौर पर बेहद कामुक होते हैं। आप इसे उन लोगों का विश्लेषण कर खुद भी साबित कर सकते हैं जिनके बारे में आप जानते हैं कि वे बेहद कामुक हैं।

अगर आपने तीव्र कामेच्छा की क्षमता को खत्म कर दिया तो समझिए आपने एक इनसान से वह चीज निकाल दी, जो उसके शक्तिशाली होने की वजह होती है। यदि आप इसका सबूत चाहते हैं तो गौर कीजिए उस 'जोशीले' साँड़ पर या किसी अन्य पुरुष जीव पर, जैसे बैल या सुअर पर, जब इनमें यौन परिवर्तन कर दिया जाता है। जिस पल किसी जीव की कामेच्छा खत्म कर दी जाती है, तो इनसान से लेकर सबसे निचले स्तर के जानवर तक, दबदबा कायम करनेवाली कार्यक्षमता उसके साथ ही कम हो जाती है। यह बात जीवविज्ञान का एक ऐसा तथ्य भी है जिस पर कोई विवाद नहीं हो सकता। यही नहीं, यह महत्त्वपूर्ण और अहम तथ्य है।

सेक्स का चिकित्सकीय मूल्य

ये वैज्ञानिकों के बीच जाना-माना तथ्य है, भले ही आम लोगों को सामान्य तौर पर इसकी जानकारी नहीं कि कामेच्छा का एक चिकित्सकीय मूल्य भी है, जो किसी भी और मानवीय भाव में नहीं पाया जाता। इस तथ्य की जाँच आसानी से की जा सकती है, वह भी इस विषय पर किए गए अतिसाधारण अध्ययन के जरिए, दो ऐसे लोगों के बीच हुए यौन संपर्क के बाद शरीर की स्थिति पर गौर किए जाने से भी जिनमें लगाव है और जिन्होंने संतुष्ट होने तक संभोग किया है। भौतिक शरीर एकदम शिथिल और शांत पड़ जाता है। इस प्रकार पूर्ण रूप से प्रेरित विश्राम के बाद तंत्रिका तंत्र को शरीर के विभिन्न हिस्सों तक तंत्रिका ऊर्जा को संतुलित करने और वितरित करने का सबसे अनुकूल मौका मिलता है। सही तरीके से वितरित की गई तंत्रिका ऊर्जा वह बल है जिससे एक शरीर स्वस्थ बना रहता है। इसके साथ ही विश्राम के जरिए सही तरीके से वितरित तंत्रिका ऊर्जा शारीरिक विकारों को जड़ से खत्म कर देती है।

संक्षेप में बताए गए ये तथ्य सिर्फ इस लेखक के विचार नहीं हैं। ये कई दशकों तक इस पीढ़ी और पुरानी पीढ़ियों के बेहतरीन और माने हुए वैज्ञानिकों के गहन साझा शोध से इकट्ठा किए गए हैं। उनमें से एक मशहूर चिकित्सक तो इतने निर्भीक थे कि उन्होंने कबूल किया कि वे अकसर उन मरीजों को अपने पार्टनर बदलने की सलाह दी थी, जो हाइपोकॉन्ड्रिया या रोगभ्रम के शिकार थे और उस सलाह का असर भी हुआ। उनके मुताबिक, यह किसी और नुस्खे से संभव नहीं होता। उस चिकित्सक ने और आगे बढ़कर ये भविष्यवाणी भी कर दी कि वह दिन दूर नहीं, जब इस तरह की चिकित्सा को आम तौर पर समझा और इस्तेमाल किया जाएगा। यहाँ यह बात सिर्फ इस वजह से की जा रही है और यह इस तरह का तर्क देनेवाले लेखक की टिप्पणी के बगैर भी सार्थक है कि ज्यादातर मानव जातियाँ आज भी कामेच्छा और इससे जुड़ी गतिविधियों की क्षमताओं को लेकर घोर अज्ञानता में डूबी हैं। न सिर्फ स्वास्थ्य की देखभाल में बल्कि जीनियस जैसा दिमाग पैदा करने में इसके महत्त्व की संभावनाओं को भी नहीं समझ पाते।

उस तथ्य के महत्त्व ने लेखक को तब प्रभावित किया, जब उसे यह पता लगा कि वास्तविक रूप से हर महान् नेता, जिनका अध्ययन उन्होंने करीब से किया था, वह काफी हद तक शक्तिशाली यौन संपर्कों से प्रेरित था। कुछ प्रभावशाली व्यक्तियों के मामले में पार्टनर उनकी पत्नी होती थी, जिनके बारे में लोग कुछ भी नहीं जानते थे। कुछ मामलों में प्रेरणा के स्रोत किसी 'दूसरी महिला' से जुड़े पाए गए हैं। दोनों ही मामलों में एक महान, चिरस्थायी प्यार एक महत्त्वपूर्ण लक्ष्य है जिसने एक औसत इनसान को भी कामयाबी की अविश्वसनीय बुलंदियों तक पहुँचाया। ये वे तथ्य हैं जिन्हें हर पति-पत्नी, पार्टनर और प्रेमियों को अपने दिमाग में रखने चाहिए।

कामेच्छा, जो गीतों और ख्वाबों का एक विषय है, वह दिमाग को ऊर्जावान बनाकर मास्टरमाइंड के स्तर तक ले जानेवाला सबसे असरदार तरीका है।

मन को महानता की ओर ले जाने वाले दस कारण

दिमाग का प्रेरक तत्त्व वह प्रभाव है, जो अस्थायी या स्थायी रूप से दिमाग के कंपन की दर को 'बढ़ा' देता है। सभी महान् उपलब्धियाँ इस प्रकार के किसी एक या दूसरे उत्तेजक तत्त्व का नतीजा होती हैं। लोग अकसर यह जानकर हैरान रह जाते हैं कि इनमें से कुछ उत्तेजक तत्त्व क्या हैं। यहाँ 'मन को उद्वेलित' करनेवाले उन तत्त्वों को सूचीबद्ध किया गया है, ये उस क्रम में हैं जिसमें लेखक ने उन्हें महत्त्वपूर्ण समझा है—

1. दो लोगों के बीच यौन संपर्क, जो वास्तविक प्रेम की भावना से प्रेरित है।
2. यार, जिसमें यौन संपर्क का होना जरूरी नहीं है।
3. शोहरत, ताकत और पैसे कमाने की तीव्र इच्छा।
4. हद से ज्यादा भावुक इनसान हो, तो संगीत एक जबरदस्त प्रेरक होता है।
5. दोस्ती या तो एक ही लिंग के दो व्यक्तियों के बीच या विपरीत लिंगों के बीच, बशर्ते इसके पीछे प्रगति करने में एक दूसरे की मदद करने की इच्छा हो, साथ ही निश्चित कारोबार या योजना हो।
6. दो या उससे ज्यादा लोग जो एक दूसरे के सहयोगी हों, उनके बीच मन के स्तर पर एक मास्टरमाइंड का गठजोड़, जिसमें एक दूसरे की निस्वार्थ भाव से सहायता करने की भावना हो।
7. दु:ख को साझा करना, जैसा कि उन लोगों के साथ होता है जिन्हें जातिवादी, धार्मिक या आर्थिक मतभेदों की वजह से अन्यायपूर्ण तरीके से सजा दी जाती है।
8. स्वसम्मोहन, एक व्यक्ति अपने मन को एक निश्चित उद्देश्य से खुद को सुझाव देकर तेज करता है। (शायद दिमाग को प्रेरित करनेवाले इस स्रोत को सूची में सबसे ऊपर जगह मिलनी चाहिए थी)
9. सुझाव, बाहर से मिलनेवाले सुझाव किसी को भी कामयाबी की ऊँचाइयों तक ले जा सकते हैं। अगर नकारात्मक तरीके से इस्तेमाल किया गया तो किसी को नाकामी और तबाही के गर्त में भी पहुँचा सकती है।
10. नशा और शराब, हालाँकि इन्हें दिमाग को उत्तेजित करनेवाला तत्त्व समझा जाता है, इनका प्रभाव पूरी तरह विनाशकारी होता है, जिससे अंतत: उत्तेजना के सभी और नौ स्रोत नकार दिए जाते हैं।

यहाँ आपके सामने मन को उत्तेजित करनेवाले सभी बड़े स्रोतों का संक्षिप्त वर्णन है। उत्तेजित करनेवाले इन स्रोतों के जरिए कोई भी जीनियस बनानेवाले तत्त्वों को अस्थायी रूप से अनंत बुद्धिमत्ता के संपर्क में लाकर ग्रहण कर सकता है। इस सीधे और सरल वक्तव्य को या तो स्वीकार करो या छोड़ दो, जैसी तुम्हारी इच्छा! ये वक्तव्य एक सकारात्मक तथ्य के रूप में दिया गया है, क्योंकि इस लेखक को यह मौका मिला कि वह अनेक औसत स्त्री और पुरुषों को मन की मध्यमता से निकालकर सीधे जीनियस के दायरे में पहुँचा सके। उनमें से कुछ असाधारण स्थिति में बने रहे, जबकि दूसरे फिर से अपने औसत दरजे में पहुँच गए, अस्थायी रूप से या स्थायी रूप से।

लेखक ने व्यक्तिगत रूप से हर दिन औसतन दर्जन भर स्त्री और पुरुषों का इस उद्देश्य से साक्षात्कर किया कि उन्हें मन की सबसे उचित उत्तेजक तत्त्व की खोज कराई जा सके और इस प्रकार से उनके मन को उद्वेलित कर उनके हुनर का सबसे फायदेमंद काम में इस्तेमाल किया जा सके।

कई मौकों पर लेखक को ऐसे व्यक्ति से मिलने का मौका मिला जिसने कोई उपयोगी आविष्कार किया या लाभदायक सेवा देने की कोई योजना बताई, वह भी विश्लेषण के मध्य में ही।

शायद इन विश्लेषणों ने ही एक गलती से मास्टरमाइंड साइड इफेक्ट पैदा कर दिया! ऐसी ही एक कहानी सामने आई जब गुंडेलक नाम का ग्राहक अपनी पत्नी के साथ मुझसे मिलने आया। अभी विश्लेषण में तीस मिनट

भी नहीं हुए थे कि उसके दिमाग में नई किस्म की आपस में गुंथी हुई ईंटों का एक विचार आया, जो राजमार्गों के निर्माण के उपयुक्त था। ये विचार ऐसा था जिसमें पूरे अमेरिका में एक उपयोगी सेवा चलाने की स्पष्ट संभावना थी। कहना न होगा कि इसमें खुद उसका भी बेहिसाब फायदा होनेवाला था। शायद यह कहना ज्यादा सही होगा कि हम तीनों ने ही—उसने और उसकी पत्नी तथा लेखक ने—एक साथ ही यह विचार पैदा किया।

बदपरहेजी और लत का नतीजा है...दिमाग की नाकामी

इस अध्याय में बताए गए दस में से सिर्फ नौ उत्तेजक इस्तेमाल में सुरक्षित हैं। शराब और ड्रग्स का दिमाग को उत्तेजित करने के लिए बदपरहेजी से इस्तेमाल करने की निंदा हर हाल में की जाती है। इसका आधार यह है कि इससे दिमाग के सामान्य रूप से काम करने की क्षमता भी खत्म हो जाती है। हालाँकि यह सही है कि बीते समय के कुछ महानतम साहित्यकारों ने मन के उत्तेजक के तौर पर शराब का इस्तेमाल किया है, भले ही अस्थायी सफलता के साथ। यह भी उतना ही सही है कि यह इस्तेमाल आगे चलकर इतना बढ़ गया जिसने उन्हें बरबाद कर दिया। बीते समय के दो लेखक जिन्हें प्रतिष्ठित माना जाता है, एडगर एलन पो और रॉबर्ट बर्न्स, दोनों ही दिमाग की उत्तेजना के लिए इसके प्रभाव के साथ शराब का इस्तेमाल करते थे, लेकिन उत्तेजना की इस किस्म ने दोनों को ही अंतत: बरबाद कर दिया।

सेक्स दिमाग के सबसे शक्तिशाली उत्तेजकों में से एक है, लेकिन यह भी हद से ज्यादा इस्तेमाल किया गया तो उतना ही विनाशकारी होता है जितना कि शराब या नशा। हद से ज्यादा खाना भी किसी भी दूसरी तरह की ज्यादती की तरह नुकसानदेह होता है। कई हजार मामलों में इस प्रकार का भोग महान् कामयाबी की संभावना को खत्म कर देता है।

सफलता के नियम के सत्रह कारकों में से एक है आत्मसंयम। बाद में, जब हम इस विषय तक पहुँचेंगे तो विस्तार से बताएँगे कि आत्मसंयम एक संतुलित चक्र है, जो व्यक्ति की हर प्रकार की ज्यादतियों से रक्षा करता है, फिर चाहे वह किसी भी तरह की क्यों न हों। तीन प्रमुख अतिवादिता जो दुनिया भर में आज लोगों को बर्बाद कर रही है वह है—हद से ज्यादा पीने और नशा करने की लत, खाना और यौन व्यवहार। इनमें से कोई भी एक बाकी दो की तरह ही कामयाबी के लिए घातक है।

ज्यादातर सफलता चालीस के बाद क्यों?

एक महत्त्वपूर्ण सिद्धांत बताता है कि क्यों ज्यादातर लोग अपने जीवन में सफलता तब तक हासिल नहीं करते, जब तक कि उनकी उम्र चालीस तक नहीं पहुँचती। यह सिद्धांत उस असाधारण ऊर्जा की ओर इशारा करता है जो शुरुआती वर्षों में यौन गतिविधियों में खर्च होती है। शब्द 'छितराया हुआ' का इस्तेमाल इस तथ्य को बताने के लिए किया जाता है, क्योंकि यह ऊर्जा बिखरी हुई और कमजोर रहती है। एक औसत युवा पुरुष अगर उसे उदाहरण के तौर पर इस्तेमाल करे तो, यह नहीं सीखता कि कामेच्छा यौन संपर्क के अलावा दूसरे क्षेत्रों में भी उपयोगी हो सकती है, जब तक कि वह चालीस सा पैंतालीस की उम्र का नहीं हो जाता। इस उम्र तक एक औसत पुरुष का जीवन (जिस दायरे में ज्यादातर पुरुषों को सही तरीके से रखा जा सकता है) एक लंबा, सतत संभोग की उत्तेजना का होता है, जिसके जरिए उसकी उत्कृष्ट और शक्तिशाली भावनाएँ चारों तरफ बिखरती जाती हैं। यह सिर्फ इस लेखक की धारणा नहीं है, यह तथ्यपरक वक्तव्य है जो बीस हजार से ज्यादा लोगों में ध्यान से किए गए विश्लेषण पर आधारित है। बीस हजार लोगों के बुद्धिमत्तापूर्ण अध्ययन और विश्लेषण से तमाम मानव जाति के विभिन्न प्रकार के लोगों का सटीक वर्गीकरण किया गया है।

हद से ज्यादा खाने और यौन संपर्क के हद से ज्यादा भोग से एक औसत इनसान में दूसरे कामों के लिए शायद ही ऊर्जा बच पाती है, तब तक जब तक कि वह चालीस की उम्र पार नहीं कर लेता। कुल मिलाकर ऐसे कई उदाहरण हैं जिनमें, कमजोरी के इन दो क्षेत्रों में, उन्हें कभी भी महारत हासिल नहीं हो सकी। इस सत्य पर एक दु:खद बयान यह है कि ज्यादातर लोग खाने और संभोग में हद से ज्यादा करने को खतरनाक अतिवादिता नहीं मानते, जिसकी वजह से जीवन में कामयाबी के मौके खत्म हो जाते हैं। नशा और शराब के हद से ज्यादा इस्तेमाल की वजह से होनेवाली तबाही पर कोई बहस नहीं हो सकती, क्योंकि सब जानते हैं कि इसके हद से ज्यादा उपभोग का कामयाबी पर घातक असर होता है, लेकिन सब ये नहीं जानते कि संभोग और खाने में भी ज्यादती करने का असर भी उतना ही तबाह करनेवाला होता है।

यौन संपर्क की इच्छा, तमाम मानवीय इच्छाओं में सबसे ताकतवर, सबसे शक्तिशाली और सबसे मजबूर करनेवाली होती है। इसी वजह से इसे काबू करने और यौन संपर्क के बजाय दूसरे माध्यमों की ओर इस तरीके से मोड़ने की जरूरत है कि यह किसी को जीनियस बनने की ऊँचाई तक ले जाए। दूसरी तरफ, यह शक्तिशाली इच्छा, यदि नियंत्रित और इस तरह मोड़ी नहीं गई तो इनसान को उस हद तक नीचे ले जा सकती है, जहाँ वह एक औसत जानवर की तरह नजर आता है।

इस अंतिम अध्याय में लेखक उन लोगों को जवाब देना नहीं चाहता, जो यह सोचते हैं कि सेक्स के संदर्भ में की गई बेहद संक्षिप्त चर्चा से युवा स्त्री और पुरुषों को नुकसान पहुँच सकता है। जवाब देना भी पड़े तो वह जवाब यह है—सेक्स के विषय की अज्ञानता, जो इस विषय पर उन लोगों से चर्चा की कमी से पैदा होती है जिन्हें इसका ज्ञान है, इसकी वजह से युगों-युगों से कामेच्छा का इस्तेमाल विनाशकारी तरीके से होता आया है। यही नहीं, यदि किसी को लगता है कि यह संक्षिप्त संदर्भ इस पीढ़ी के युवाओं की नैतिकता को ठेस पहुँचा सकता है, तो वह व्यक्ति यह बात भी सोच ले कि ज्यादातर युवा सेक्स की शिक्षा अधकचरे स्रोतों से हासिल करते हैं, बनिस्बत इस प्रकार की किताब से और उस प्रकार की शिक्षा सेक्स की शक्ति की ऐसी व्याख्या करती है, जो किसी भी तरह से सेक्स और जीनियस के विषय से संबंध नहीं रखती। सेक्स पर जानकारी के ये स्रोत किसी भी लिहाज से यह नहीं बताते कि इस प्रकार के बदलाव की कोई संभावना है, जहाँ सेक्स शक्ति को उच्च कोटि की कला और साहित्यिक कार्यों की ओर मोड़ा जा सकता है। यही नहीं, कारोबारी नेतृत्व और अनेक प्रकार की रचनात्मक सहायक सेवाओं का रूप दिया जा सकता है। यह जीवन के महान् रहस्यों पर एक बेबाक चर्चा है, जिसमें सेक्स के विषय को भी शामिल किया जा सकता है। अंतत: कामेच्छा शरीर की एक जरूरत है जिसे चुपचाप दबाया नहीं जा सकता। सच में, कामेच्छा का भाव मनुष्य के सभी भावों में सर्वोत्तम है और यौन संबंध सभी संबंधों में सबसे खूबसूरत है, फिर क्यों यह कीचड़ उछाला जाता है कि यौन संबंध अश्लील और भद्दा होता है, जिसे खामोशी के अँधेरे में छिपाकर रखा जाता है?

यह मास्टरमाइंड के विषय का अंत है। अब हम सफलता के नियम के सत्रह कारकों में से दूसरे पर चर्चा करते हैं, क्षमा और खेद प्रकट करते हुए कि समय के अभाव की वजह से हम बाकी के सोलह विषयों पर उतनी विस्तृत चर्चा नहीं कर सकेंगे जितनी हमने मास्टरमाइंड के इस विषय पर की है।

❑

2.

एक निश्चित लक्ष्य का महत्त्व

किसी भी प्रयास में सफलता के लिए आपका एक निश्चित लक्ष्य होना चाहिए, जिसे हासिल करने की दिशा में आपको प्रयास करना है। आपके पास इस लक्ष्य को पाने के लिए निश्चित योजना का होना भी जरूरी है। निश्चित योजना के बिना जीवन में कभी भी ऐसा कुछ हासिल नहीं किया जा सकता, जो सार्थक और महत्त्वपूर्ण हो। यह भी तब हासिल होता है, जब एक प्रक्रिया के तहत दिन-रात व्यवस्थित और निरंतर प्रयास किए जाएँ।

एक निश्चित मुख्य लक्ष्य को सफलता के सत्रह नियमों में पहले नंबर पर रखा जाता है, क्योंकि इसके बिना बाकी सोलह नियम निरर्थक हो जाते हैं। वैसे भी जब कोई सफल होने की उम्मीद करता है, किंतु उपलब्धि की प्रकृति—यानी लक्ष्य—को निश्चित नहीं करता तो सोचिए, वह यह कैसे जान सकता है कि उसे सफलता कब मिली?

पिछले बीस वर्षों के दौरान लेखक ने जीवन के विभिन्न क्षेत्रों से आनेवाले बीस हजार से ज्यादा लोगों का मनोविश्लेषण किया है, उनमें से पंचानवें फीसदी लोग नाकामयाब थे और यह वाकई हैरान करनेवाला था। इसका मतलब है कि वे लोग मुश्किल से इतना कमा पाते थे कि किसी तरह जी रहे थे, कुछ तो इतना भी नहीं कमा पा रहे थे। बाकी के पाँच फीसदी सफल थे। 'सफलता' का मतलब यह कि वे अपनी जरूरतों के लिहाज से पर्याप्त कमाई कर रहे थे और अपनी वित्तीय स्वतंत्रता के अंतिम लक्ष्य के लिए काफी कुछ बचा भी रहे थे। अब इस खोज के पीछे महत्त्वपूर्ण बात यह है कि जो पाँच फीसदी लोग सफलता हासिल कर रहे थे, उनका एक मुख्य मकसद था और उसे हासिल करने की एक योजना भी थी। दूसरे शब्दों में, वे ऐसे लोग थे जो जानते थे कि उन्हें क्या चाहिए और उनके पास उसे पाने के लिए एक प्लान भी था। यही वजह है कि वे कामयाब हो रहे थे, जबकि वे लोग जो यह नहीं जानते थे कि उन्हें क्या चाहिए, उन्हें जो मिल रहा था, वह कुछ भी नहीं था!

यदि सेल्स एक खेल है, तो यह लक्ष्य बना लें कि निरंतर ग्राहक जुटते रहें। कुछ स्पष्ट और निश्चित तरीके हैं जिनके जरिए ग्राहकों से इस प्रकार का व्यवहार किया जा सकता है जिससे प्रभावित होकर वे दोबारा आते हैं। ग्राहकों को लगातार आकर्षित करने के इस प्रयास को एक योजना की तरह लागू किया जा सकता है। योजना चाहे किसी भी प्रकार की हो, मुख्य तौर पर यद्द इतनी अनोखी और इस तरीके की होना चाहिए कि ग्राहकों के दिमाग पर अपनी छाप छोड़ जाए। स्वेच्छा से आनेवाले ग्राहकों को उनकी माँग के मुताबिक सामान कोई भी बेच सकता है, लेकिन ग्राहकों के हाथ सामान सौंपे जाने की कला को सीखना भी जरूरी है। सामान के साथ, वह जो अदृश्य, 'कुछ' ग्राहकों को दिया जाता है, उसकी वजह से ग्राहक बार-बार और ज्यादा खरीदारी के लिए आते हैं। यहीं पर निश्चित लक्ष्य और उसे हासिल करने के लिए एक निश्चित योजना की जरूरत का अहसास होने लगता है।

कुछ खास इलाकों में रोजमर्रा के सामान बेचनेवाली दुकानों की तरह ही वाहनों की मरम्मत करनेवाले गैराज आम तौर पर दिखते हैं। इन दोनों में मिलनेवाली सेवाओं की गुणवत्ता में ज्यादा फर्क नहीं होता, लेकिन ऐसे कई लोग हैं, जो अपनी कार की सर्विसिंग घर से मीलों दूर अपने पसंदीदा सर्विस स्टेशन पर कराते हैं।

यहाँ सवाल उठता है, 'ये लोग आखिर ऐसा क्यों करते हैं?'

जवाब है, 'लोग वहाँ काम कराना पसंद करते हैं, जहाँ सेवा देनेवाले लोग उनके साथ मेल-जोल बढ़ाते हैं'।

'मेल-जोल बढ़ाते हैं' का क्या मतलब है? आप एक योजना को कैसे आगे बढ़ाते हैं? अगर आप संबंधों की तुलना बागवानी से करें तो एक पौधे की तरह आप संबंधों को सिर्फ सींचने का काम ही नहीं करते। आप 'मुरझाए फूलों को हटाते हैं', मरे या सूखे पत्तों को हटाते हैं, आप मौसम का ध्यान रखते हैं और उसके हिसाब से पौधे को ज्यादा खाना देते हैं। अगर आपको कोई कीड़ा नजर आता है तो उसे तुरंत हटा देते हैं। इस प्रकार आपके संबंध लोगों से विकसित हो जाते हैं। कोई भी अच्छा कारोबारी एक माली की तरह है, जो संबंधों की बागवानी करता है। वह जानता है, कब आपकी कार के टायर घिसनेवाले हैं या बेल्ट चरमरा गए हैं और कब एंटीफ्रीज डालने की जरूरत है या फिर उसकी नजर दाहिनी ओर के खराब हो चुके सिग्नल पर चली जाती है और आपके कहने से पहले ही वह उसे ठीक कर देता है। ऐसे और ऐसे ही कई तरीकों से एक अच्छा कारोबारी अपने ग्राहकों में व्यक्तिगत दिलचस्पी लेकर उन्हें प्रभावित कर लेता है और उनमें अपने लिए एक भरोसा पैदा करता है। यह सब बस 'वैसे ही नहीं हो जाता'। ऐसा करने के पीछे एक ठोस उद्देश्य और योजना है। उद्देश्य ये होता है कि वाहनमालिक बार-बार उनके पास आएँ। इस छोटे से वक्तव्य से यह समझा जा सकता है कि एक ठोस मकसद का मतलब क्या होता है।

चलिए, हम उस मनोवैज्ञानिक सिद्धांत का अध्ययन थोड़ी और गहराई से करते हैं, जिस पर एक मुख्य और निश्चित लक्ष्य का नियम आधारित होता है। जीवन के सभी क्षेत्रों से आनेवाले सौ से ज्यादा नेताओं का ध्यानपूर्वक अध्ययन करने से यह बात सामने आई है कि उनमें से सभी ने एक निश्चित लक्ष्य के लिए काम किया और उनके पास लक्ष्य की प्राप्ति के लिए एक निश्चित योजना थी।

इनसान का दिमाग एक चुंबक की तरह होता है, जो मन पर हावी रहनेवाले विचारों में से संगत भावों को आकर्षित कर लेता है। विशेष तौर पर उन विचारों को जो निश्चित लक्ष्य या उद्देश्य का हिस्सा होते हैं। उदाहरण के लिए, यदि कोई कारोबारी अपने प्रतिदिन के निश्चित लक्ष्य के तौर पर यह तय कर लेता है कि वह सौ अतिरिक्त ग्राहकों को अपने साथ जोड़ लेगा, ताकि वे उससे नियमित रूप में सामान खरीदें या उसकी सेवाएँ लें, तो यह विचार तुरंत उसके दिमाग पर हावी हो जाएगा। यह विचार उस कारोबारी को हर उस कदम को उठाने के लिए प्रेरित करेगा जिनके जरिए वह अपने कारोबार से सौ अतिरिक्त ग्राहकों को जोड़ सके।

वाहनों के निर्माता और अन्य सामान बनानेवाले अकसर एक लक्ष्य तय करते हैं, जिसे 'कोटा' कहा जाता है। इसका अर्थ होता है कि हर इलाके में कितनी गाड़ियाँ बेचनी हैं या कितना सामान बेचना है, यह तय किया जाए। एक बार 'कोटा' कर लिए जाने के बाद यह उन तमाम लोगों का एक मुख्य और निश्चित लक्ष्य बन जाता है कि सभी अपने प्रयास उस लक्ष्य की दिशा में करने लगें। चाहे वह वाहनों के वितरण से जुड़े हों या सामानों के वितरण से। शायद ही कभी ऐसा होता है कि कोई तय किए गए कोटे को हासिल न कर पाए, लेकिन यह जानी हुई बात है कि अगर कोई 'कोटा' ही नहीं होगा तो वास्तविक बिक्री उससे काफी कम हो जाएगी। दूसरे शब्दों में, बिक्री में या दूसरे किसी क्षेत्र में सफलता के लिए एक लक्ष्य तय करना जरूरी है जिस पर निशाना साधा जा सके। इस लक्ष्य के बगैर हासिल किए गए नतीजे नाकाफी होंगे।

एक बिंदु ऐसा है जिस पर दिमाग के शोधकर्ता, चिकित्सक, मनोवैज्ञानिक, मनोचिकित्सक, सलाहकार और शिक्षक एकमत हैं। सीधे-सीधे कहें तो वह यह है—आपके विचारों और विश्वासों का आपके जीवन की घटनाओं से एक मजबूत रिश्ता होता है। लिहाजा जिस किसी के पास एक निश्चित ध्येय होता है और उस ध्येय की प्राप्ति के लिए अपनी क्षमताओं पर पूरा भरोसा होता है, उसे परास्त नहीं किया जा सकता। कुछ समय के लिए वह हार मान सकता है, शायद वह कई बार हिम्मत हार जाए, लेकिन वह हमेशा के लिए विफल नहीं होगा!

आलोचना से बचने का एक निश्चित तरीका है—कुछ मत बनो, कुछ मत करो! बर्तन धोने का काम कर लो और अपने मूल्यवान उद्देश्य को भूल जाओ। यह फॉर्मूला हमेशा काम करता है।

इसके बजाय यदि आप सफलता के रास्ते पर चलने का फैसला करते हैं तो उस रास्ते पर पहला कदम बढ़ाने से पहले आपको यह पता होना चाहिए कि आप जा कहाँ रहे हैं, आप सफर कैसे करना चाहते हैं और आप कब वहाँ जाना चाहते हैं। यह सब उसी बात को घुमा-फिराकर कहने का तरीका है कि आपको अपना एक निश्चित लक्ष्य तय करना पड़ेगा। यह लक्ष्य आपके दिमाग में इतने स्पष्ट रूप से छप जाना चाहिए कि आप उसकी लिखावट किसी और के मुकाबले अच्छी तरह पढ़ सकें। यदि आपका लक्ष्य जरा सा भी 'धुँधला' है, तो यह निश्चित नहीं है। एक कामयाब लीडर ने कभी कहा था कि किसी भी प्रयास में नब्बे फीसदी सफलता तो इस बात से ही मिल जाती है, अगर आप समझ गए कि आप चाहते क्या हैं। यह बिलकुल सही भी है।

जिस पल आपने अपने मुख्य उद्देश्य को एक वक्तव्य के तौर पर लिख लिया, समझ लीजिए उसी पल आपने अपने उद्देश्य को अवचेतन मन में बिठा लिया। कुछ ऐसी प्रक्रिया भी है जिसके जरिए प्रकृति आपके अवचेतन मन के उस मुख्य उद्देश्य को एक परिपाटी या खाका के तौर पर इस्तेमाल करती है और फिर आपके विचारों, कल्पनाओं और प्रयासों को आपके उद्देश्य की प्राप्ति की दिशा में प्रेरित करती है। ये वे तरीके हैं जिनका पता कई प्रबुद्ध वैज्ञानिकों तक को नहीं चला है।

यह विचित्र, किंतु संपूर्ण सत्य है—कुछ ऐसा जिसे कभी मापा नहीं जा सकता या गंभीर विचार नहीं किया जा सकता—फिर भी यह सत्य है!

आगे चलकर जब आप कल्पना के नियम और अन्य नियमों के बारे में पढ़ेंगे, तब इस विचित्र नियम के रहस्यों को समझने का और ज्यादा मौका मिलेगा।

❑

3.

आत्मविश्वास

सफलता के सत्रह नियमों में आत्मविश्वास का नियम तीसरे स्थान पर आता है। आत्मविश्वास का मतलब शब्द से ही स्पष्ट है—इसका मतलब है कि यदि आपको सफलता हासिल करनी है तो अपने ऊपर विश्वास करना होगा। हालाँकि इसका मतलब यह नहीं कि आपके अंदर असीमित क्षमता है। इसका अर्थ है कि आपको अपनी उन खूबियों का पता लगाना है, जो सशक्त और उपयोगी हैं। फिर उन खूबियों को संगठित कर एक ठोस कार्य योजना का रूप देना है जिसके जरिए आप अपने मुख्य लक्ष्य को हासिल कर सकते हैं।

दुनिया की किसी भी भाषा में 'फेथ' जैसा शायद ही ऐसा कोई शब्द है। इसका मतलब है विश्वास, लेकिन यहाँ इसका मतलब किसी उच्च शक्ति में विश्वास नहीं है। वैसे तो चमत्कार जैसी कोई चीज होती नहीं, फिर भी ऐसा कुछ है जिसे 'चमत्कार' कहा जाता है तो वह सिर्फ सुपर-फेथ या अत्यधिक विश्वास की मदद से हो सकता है। शक करनेवाला दिमाग रचनात्मक नहीं हो सकता। आप जहाँ चाहे ढूँढ़ लें, लेकिन आपको किसी भी क्षेत्र में महान् उपलब्धि का ऐसा एक भी उदाहरण नहीं मिलेगा, जिसमें किसी प्रयास की पहले कल्पना न की गई हो और फिर उसे विश्वास से हकीकत में न बदला गया हो।

कामयाब होने के लिए आपको अपनी क्षमता पर इस कदर भरोसा होना चाहिए कि आप जो एक बार सोच लें, उसे कर दिखाएँ। यही नहीं, आपको अपने अंदर अपने सहयोगियों पर विश्वास करने की आदत पैदा करनी होगी, फिर चाहे वे आपके अधिकारी हों या आप उनके अधिकारी हों। इसके पीछे के मनोवैज्ञानिक कारणों पर चर्चा आगे आनेवाले सहयोग के नियम के अध्याय में स्पष्ट और विस्तृत रूप से की जाएगी।

संदेह करनेवाले कभी निर्माता नहीं बन सकते। अगर कोलंबस में आत्मविश्वास और भरोसे की कमी होती तो धरती के सबसे समृद्ध और गौरवशाली देशों की खोज कभी नहीं हो पाती और न ही आज उस बारे में यह सब लिखा जा रहा होता। यदि सन् 1776 में जॉर्ज वॉशिंगटन और उनके साथियों में आत्मविश्वास नहीं होता तो कॉर्नवालिस की सेना ने पूरे संयुक्त राज्य अमेरिका पर कब्जा कर लिया होता और आज इस देश पर तीन हजार मील दूर स्थित पूर्व के एक छोटे से द्वीप से शासन चलाया जा रहा होता।

एक निश्चित लक्ष्य जीवन की सभी उल्लेखनीय उपलब्धियों की शुरुआत भर है, जबकि आत्मविश्वास वह अदृश्य शक्ति है, जो किसी को तब तक उत्साहित, प्रेरित और अग्रसर करती रहती है, जब तक कि उसका लक्ष्य एक यथार्थ न बन जाए। आत्मविश्वास के बिना कोई भी उपलब्धि 'लक्ष्य' के चरण से आगे नहीं बढ़ पाती और महज उद्देश्यों का अपने आप में कोई वजूद नहीं होता। कई लोगों के लक्ष्य अस्पष्ट होते हैं और वे जीवन में कुछ हासिल नहीं कर पाते, क्योंकि उनमें इतना भी आत्मविश्वास नहीं होता कि इन लक्ष्यों की प्राप्ति के लिए वे एक निश्चित योजना बना सकें।

आत्मविश्वास का मुख्य शत्रु है डर। इस दुनिया में हर इनसान कुछ हद तक छह प्रकार के डर लेकर पैदा होता है। बेहतरीन कामयाबी हासिल करनी है तो इतना आत्मविश्वास पैदा करना होगा कि इन सभी पर विजय हासिल की जा सके।

भय के ये छह मूल प्रकार हैं—

1. आलोचना का भय।

2. खराब स्वास्थ्य का भय।
3. गरीबी का भय।
4. बुढ़ापे का भय।
5. किसी का प्यार खो देने का भय (जिसे सामान्यत: ईर्ष्या कहा जाता है)।
6. मृत्यु का भय।

यहाँ इस बात की चर्चा विस्तार से करना संभव नहीं है कि कैसे और कहाँ से ये छह प्रकार के भय इनसान के अंदर आते हैं, फिर भी संक्षेप में यह कहा जा सकता है कि ये शुरुआती बाल्यावस्था के माहौल, शिक्षा, भूतों की कहानियाँ सुनने, नर्क के 'खौलते कड़ाहे' जैसी बातों की चर्चा से इनसान में समा जाते हैं। आलोचना के भय को सूची में सबसे ऊपर इस वजह से रखा गया है, क्योंकि ये सभी छह प्रकार के भय में सबसे आम और सबसे विनाशकारी होता है। ऐसा कहा जाता है कि पब्लिक स्पीकिंग यानी सार्वजनिक मंच पर भाषण देने का डर लोगों में सबसे ज्यादा देखा जाता है। इसमें एक बात स्पष्ट है कि इसके गर्भ में आलोचना का भय छिपा होता है। यह मायने नहीं रखता कि किसी का संदेश कितना जरूरी है या इस पर किसी की नौकरी या किसी चीज की बिक्री किस हद तक निर्भर है, जिस तरह किसी भी भाषण देनेवाले के पसीने छूटते हैं और वह हकलाने लगता है, वैसी ही समस्या बोर्ड के अध्यक्ष या किसी स्कूली बच्चे के सामने भी आती है। (अस्थायी ही सही, लेकिन इस लकवाग्रस्त कर देनेवाले डर का एक शानदार इलाज है। उसके तहत वक्ता को यह सुझाव दिया जाता है कि वह ये मान ले कि उसके सामने बैठे सभी लोग नंगे हैं।) इस डर के बारे में तथ्यात्मक रूप से कहा जा सकता है कि यह आत्मकेंद्रित है और यह डर दिखावा करने की वजह से आता है।

इसी आलोचना के भय का ज्ञान होने की वजह से पोशाक बनानेवाली कंपनियाँ हर साल डरपोक किस्म के लोगों से भारी कमाई करती हैं, क्योंकि ज्यादातर लोगों का व्यक्तित्व इतना दमदार नहीं होता या उनमें इतनी हिम्मत नहीं होती कि वे एक सीजन पुराने कपड़े पहनकर बाहर निकल सकें। कुछ हद तक आलोचना के इसी भय का फायदा उठाते हुए वाहन-निर्माता हर सीजन में एक नया मॉडल डिजाइन करते हैं, ताकि उन लोगों को संतुष्ट किया जाए जो अपने स्टेटस और बाहरी दिखावे से अपनी पहचान बनाते हैं।

इससे पहले कि आप कामयाबी के रास्ते में मौजूद रुकावटों को काबू करने के लिए अपने आत्मविश्वास को बढ़ाएँ, यह निहायत जरूरी है कि आप अपने अंदर झाँकें और यह पता लगाएँ कि आपके अंदर इन छह में से कितने डर हैं, जो आपका रास्ता रोक रहे हैं। एक बार आपने इन शत्रुओं का पता लगा लिया तो फिर आप इन्हें आसानी से खत्म कर सकते हैं। यह किस प्रकार आप कर सकेंगे, इसकी चर्चा हम आगे करनेवाले हैं।

खराब स्वास्थ्य, गरीबी, बुढ़ापा और मृत्यु का डर जैसे विचार बीते जमाने में मिली शिक्षा के अवशेषों की वजह से आते हैं। इस प्रकार के विचार कुछ लोगों में आज भी मौजूद हैं, लेकिन पहले तो यह और भी व्यापक रूप में देखा जाता था। खासतौर पर इस वजह से कि लोगों को यह बताया जाता था कि मृत्यु के बाद इनसान ऐसी दुनिया में जाता है, जहाँ उसे आग में जलना पड़ता है और बेहिसाब कष्ट सहने पड़ते हैं। ऐसी संभावना है कि इस प्रकार की शिक्षा ने इनसान के दिमाग को इतना सदमा पहुँचाया कि यह डर अवचेतन मन में बैठ गया और जो माता-पिता से बच्चे तक होता हुआ एक पीढ़ी से दूसरी पीढ़ी तक चलता गया और कई पीढ़ियों तक जिंदा रहा। हालाँकि वैज्ञानिक इस बात को नहीं मानते कि इस प्रकार का डर आनुवंशिक रूप से माता-पिता से बच्चे तक आ सकता है, मगर वे इस बात पर एकमत हैं कि किसी बच्चे के सामने इन विषयों पर की गई चर्चा उसके अवचेतन मन में डर की एक भावना बिठा देने के लिए काफी है, उसके मन से यह डर तभी निकल सकता है, जब इस विचार के विपरीत एक विचार दृढ़संकल्प और भरपूर विश्वास के साथ उसके मन में पैदा

किया जाए। इससे न सिर्फ उसके मन में बैठा डर निकल जाएगा बल्कि उस डर से मन को हुए नुकसान की भी भरपाई हो जाएगी।

किसी का प्यार खोने का डर (ईर्ष्या) बरसों बरस तक इनसान की असभ्यता की बची-खुची निशानी है। उस जमाने के पुरुषों की आदत थी कि वे अपने साथी की पत्नी को जोर-जबरदस्ती से हासिल किया करते थे। किसी दूसरे की पत्नी को चुरा ले जाने की परंपरा आज भी कुछ हद तक कायम है, लेकिन यह चोरी अब सीधे-सीधे होने के बजाय विभिन्न प्रकार के लोभ-लालच के जरिए होती है। जैसे—सहानुभूति जताकर, दफ्तर में जरूरत से ज्यादा करीबी हासिल कर, सोचा-समझा तोहफा देकर या फिर एक शानदार डिनर का न्योता देकर। आज यह खतरा नहीं कि कोई गदा उठाए आएगा और दूसरे की पत्नी को जबरदस्ती गुफा में ले जाएगा, लेकिन रिश्तों से बँधे लोगों के मन में कहीं-न-कहीं वह पुरातन काल जैसा डर आज भी मौजूद है। लिहाजा प्यार खोने के डर (या ईर्ष्या) की वजह सांसारिक होने के साथ-साथ आर्थिक भी है। ईर्ष्या एक प्रकार का पागलपन है, क्योंकि अकसर इसके पीछे जरा भी तर्क नहीं होता और यह कुछ हद तक किसी के दु:ख से आनंद उठाने तक पहुँच जाता है। इस तथ्य के बावजूद, इस भय से बेहिसाब कष्ट, चिड़चिड़ाहट और नाकामी मिलती है। इस भय पर काबू पाने की दिशा में पहला कदम यह होता है कि इसकी प्रकृति को समझा जाए और इस पर काबू पाने की दिशा में कैसे बढ़ा जाए।

इस दर्शन को माननेवाले हर छात्र को उन सफल लोगों की जीवनियों को चुनकर, अपनी पढ़ाई के साथ-साथ उनका भी अध्ययन करना होगा, ताकि उन्हें यह पक्की जानकारी हो जाए कि ऐसी कौन सी परिस्थितियाँ थीं जिनके आगे इन हस्तियों ने भी कुछ देर के लिए हार मान ली थी, फिर उन्होंने अपने अंदर वह आत्मविश्वास कैसे पैदा किया जिसने इन हतोत्साहित करने वाले अनुभवों के बावजूद, उन्हें अपने रास्ते में आनेवाली सभी प्रकार की अड़चनों को दूर करने के काबिल बनाया। इस प्रकार की किताबें जिन्हें पढ़ने की सलाह छात्रों को दी जा सकती है उनमें राल्फ वाल्डो एमर्सन की 'कॉम्पेनसेशन' और थॉमस पैइ की 'द एज ऑफ रीजन' का नाम लिया जा सकता है। इन दो कालजयी पुस्तकों की मदद से ही आत्मविश्वास की अवधारणा को करीब से समझा जा सकता है। इन्हें पढ़कर यह समझा जा सकता है कि जीवन में कुछ भी नामुमकिन नहीं।

❑

4.

बचत की आदत

ये एक शर्मसार करनेवाली सच्चाई है कि एक गरीब आदमी को तब तक उल्लेखनीय कामयाबी का मौका नहीं मिलता, जब तक कि वह उस गरीबी से उबरना नहीं चाहता । उस लिहाज से, यह स्वेच्छा से स्वीकार की गई सादगी है, जो एक और किताब का विषय बन सकती है। यह सच है कि कामयाबी का मतलब पैसा नहीं है, लेकिन जब तक आपके पास पैसा नहीं है या आपका इस पर नियंत्रण नहीं है, आप अपने लक्ष्य को हासिल करने की दिशा में आगे नहीं बढ़ सकते, फिर चाहे आपका लक्ष्य कुछ भी हो। जिस प्रकार से आजकल कारोबार चलता है और आज दुनिया भर में जिस प्रकार का माहौल है, उसमें कामयाबी के लिए पैसा निहायत जरूरी है और वित्तीय तौर पर आत्मनिर्भर होने के लिए बचत के सिवाय दूसरा कोई फॉर्मूला नहीं है, क्योंकि सारे उपाय घूम-फिरकर सुनियोजित बचत पर आकर ही खत्म होते हैं।

बचत यदि नियमित और सुनियोजित न हो तो हर हफ्ते या हर महीने की जानेवाली बचत का कोई बड़ा लाभ नहीं मिलता। यह सच भी है कि बचत करने की आदत का फायदा इनसान की उन खूबियों को निखारने में मिलता है, जो सफलता के लिए आवश्यक हैं और वे खूबियाँ किसी और तरीके से विकसित नहीं की जा सकतीं।

जिन लोगों ने पैसे बचाए हैं या जो पैसे बचा रहे हैं, उनमें एक सुरक्षा और आत्मनिर्भरता की भावना होती है। इसमें संदेह है कि जिनके पास यह सुरक्षा नहीं है, वे अपने आत्मविश्वास को चरम सीमा तक ले जा सकेंगे। यदि किसी के पास बैंक में कुछ पैसा है जिससे एक विश्वास और आत्मनिर्भरता की भावना पैदा होती है तो समझ लीजिए, उसके पास एक ऐसा ज्ञान है जिसे किसी और रूप में हासिल नहीं किया जा सकता है।

जिनके पास पैसा नहीं, उन्हें आसानी से शोषण का शिकार बनाया जा सकता है। वह व्यक्ति उन लोगों की दया का पात्र बन जाता है, जो उसका दोहन और शोषण करना चाहते हैं। यदि कोई पैसा नहीं बचाता और कंगाली की हालत में लोगों को निजी सेवाएँ मुहैया कराता है तो उसके पास एक ही रास्ता बचता है कि ग्राहक जो देते हैं, उन्हें वह चुपचाप स्वीकर कर ले। यदि किसी के पास पैसा नहीं और न ही कर्ज है तो फिर उसके पास मुनाफा कमाने का मौका आ भी जाए तो वह इसका लाभ नहीं उठा पाता। यहाँ यह बात ध्यान में रखनी चाहिए कि कर्ज उसी व्यक्ति को मिलता है जिसके पास पैसा है या कर्ज के बराबर संपत्ति है।

जब सफलता के नियम का सिद्धांत पहली बार बनाया गया, तब बचत का नियम इसके सत्रह नियमों में शामिल नहीं था। इसका नतीजा यह हुआ कि जिन हजारों लोगों ने इस सिद्धांत को अपनाया उन्हें ये महसूस हुआ कि यह उन्हें करीब-करीब उनकी कामयाब तक ले जाता था, लेकिन अंत से पहले ही उनकी कोशिश बुरी तरह नाकाम हो जाती थी। आखिर ऐसा कैसे हो रहा था? कई वर्षों तक इस सिद्धांत के जनक और पाठ्यक्रम के लेखक ने उन कारणों का पता लगाने की कोशिश की जिनकी वजह से अपने उद्देश्य की प्राप्ति से ठीक पहले ये सिद्धांत नाकाम हो रहा था। कई वर्षों तक प्रयोगों और शोधों के बाद यह बात अंत में सामने आई कि एक नियम की कमी थी और वह नियम था बचत करने की आदत का नियम।

सफलता के नियम में जब इस नियम को जोड़ा गया तो वह असाधारण रूप से फलने-फूलने लगा और अब न जाने कितने लाख लोगों ने अपनी कामयाबी के लिए इस सिद्धांत को अपनाया है और अब तक नाकामी का

एक भी उदाहरण सामने नहीं आया है।

यदि आप अपनी कमाई का एक हिस्सा योजनाबद्ध रूप से नहीं बचाते तो आपकी कमाई चाहे कितनी भी हो, उसका कोई फायदा नहीं होगा। दस हजार के मुकाबले एक करोड़ प्रति वर्ष की कमाई भी फिजूल है, अगर उसका एक हिस्सा बचाया न जाए। सच कहा जाए तो थोड़ी कमाई करनेवाले व्यक्ति के मुकाबले एक करोड़ की कमाई करनेवाला समय के साथ ज्यादा नाकाबिल हो सकता है, अगर वह पूरी-की-पूरी रकम खर्च कर रहा है। वजह यह है कि यदि पैसा सही तरीके से और सही चीजों पर खर्च नहीं किया गया तो स्वास्थ्य खराब होगा और सफलता की संभावना भी खत्म हो जाएगी।

लाखों लोगों ने हेनरी फोर्ड की विलक्षण प्रतिभा और बेहिसाब दौलत की कहानियाँ सुनी हैं, लेकिन यहाँ यह कहना गलत नहीं होगा कि हजारों लोगों में से कुछ एक ने ही यह जहमत उठाई है या दिमाग पर जोर डालकर यह पता लगाने की कोशिश की है कि फोर्ड की सफलता का आधार आखिर क्या था। सफलता के नियम का सिद्धांत देनेवाले लेखक ने पाँच सौ लोगों पर एक परीक्षण किया जिसमें उन्हें सरसरी तौर पर बारह मौलिक बातें बताई गईं जिनकी वजह से फोर्ड को कामयाबी मिली। इन बातों में से एक तथ्य यह था कि फोर्ड के कारखानों में हर साल झाड़ू लगाने के दौरान मिले कैश और इकट्ठा हुए औद्योगिक कचरे का मूल्य करीब 6, 00, 000 डॉलर था। पाँच सौ लोगों में से एक ने भी इस तथ्य को महत्त्व नहीं दिया। पाँच सौ में से एक ने भी यह पता नहीं लगाया या पता लगाया भी तो जिक्र करना भूल गए कि फोर्ड योजनाबद्ध तरीके से संसाधनों की बचत करने पर हमेशा जोर दिया करते थे।

हम अमेरिकी लोगों के खर्च करने की आदतों के बारे में बहुत ज्यादा जानते हैं, लेकिन उनकी बचत की आदत का हमें अंदाजा ही नहीं है। वुलवर्थ ने अपने जमाने में दुनिया की सबसे ऊँची गगनचुंबी इमारतों में से एक का निर्माण किया और जो दस-दस सेंट लाखों अमेरिकी कचरे में फेंक दिया करते थे, उन्हें इकट्ठा कर उन्होंने एक सौ मिलियन डॉलर की संपत्ति इकट्ठा कर ली। कई लोगों में ज्यादा खर्च करने की एक बीमारी होती है और इस आदत की वजह से वे जिंदगी भर अपनी नाक रगड़ते रहते हैं।

ऐसे प्रयोग किए गए हैं जिनसे सामने आए नतीजे बताते हैं कि ज्यादातर बड़े-बड़े कारोबारी अपने संसाधनों को उन लोगों के हाथों में नहीं सौंपते और न ही उन्हें जिम्मेदारी के पदों पर बिठाते हैं जिनमें बचत करने की आदत नहीं होती। बचत करने की आदत एक बेहतरीन सिफारिश की तरह है, जो किसी को भी किसी ऊँचे पद पर बिठा सकती है।

दिवंगत जेम्स जे. हिल (जो इस विषय पर बोलने के लिए सबसे उपयुक्त व्यक्ति थे) ने कहा था कि एक ऐसा नियम है जिसके जरिए यह पता लगाया जा सकता है कि कोई स्त्री या पुरुष अपने जीवन में सफल होगा या नहीं। यह नियम है, सुनियोजित बचत का।

❑

5.

कल्पना

कल्पना के बिना आज तक किसी ने भी न कुछ हासिल किया, न बनाया और न ही कभी कोई योजना बनाई या एक निश्चित लक्ष्य को विकसित किया। आज तक जो कुछ भी सृजित या निर्मित किया गया, सबसे पहले कल्पना के जरिए उसकी एक झलक दिमाग में पैदा हुई।

दिवंगत जॉन वानामेकर ने अपनी कल्पना में उस विशालकाय कारोबार का मालिक होने का सपना, वास्तविक रूप में उसके तमाम विवरण के साथ बरसों पहले ही देख लिया था, जो आगे चलकर हकीकत में उनका हुआ और उनके नाम से कई वर्षों तक चलता रहा। इस प्रकार का कारोबार चलाने के लिए उनके पास कोई पूँजी नहीं थी, बावजूद इसके, उन्होंने इसे खड़ा किया और अपने जीवनकाल में अपने सपने को शानदार हकीकत में बदलते देखा।

कल्पना की कार्यशाला में आप पुराने, जाने-माने विचारों और अवधारणाओं या विचारों के हिस्से लेकर जा सकते हैं और फिर उन्हें कुछ और पुराने विचारों या उनके हिस्सों से जोड़कर एक ऐसे विचार तक पहुँच सकते हैं, जो नया सा दिखता हो। दुनिया के तमाम बड़े आविष्कारों के पीछे यह प्रक्रिया महत्त्वपूर्ण सिद्धांत के तौर पर काम करती है। हो सकता है, किसी के पास एक निश्चित मुख्य लक्ष्य हो और उसे हासिल करने के लिए योजना हो; उसके पास भरपूर आत्मविश्वास भी हो; बचत करने की आदत भी पूर्ण रूप से विकसित हो। यही नहीं, पहल और नेतृत्व से भी परिपूर्ण हो, लेकिन कल्पना का तत्त्व नहीं है तो ये बाकी खूबियाँ बेकार साबित होंगी, क्योंकि कल्पना के बिना इन खूबियों को आकार देनेवाली और संचालित करनेवाली शक्ति नहीं मिल सकती। कल्पना की कार्यशाला में ही सभी योजनाएँ बनती हैं और इन योजनाओं के बिना कोई उपलब्धि मुमकिन नहीं है, बशर्ते इत्तफाक से कोई कामयाबी न मिल जाए।

अब देखते हैं, कैसे कल्पना का इस्तेमाल कामयाब योजनाओं की शुरुआत और अंत के लिए किया जाता है। क्लैरेंस सांडर्स, जिन्हें पिगली-विगली सुपरमार्केट चेन का संस्थापक माना जाता है, उनके मन में इन दुकानों का विचार आया या कहें तो उन्होंने इसे कैफेटेरिया रेस्त्राँ सिस्टम से उधार लिया। एक पंसारी के हेल्पर के तौर पर काम करने के दौरान मिस्टर सांडर्स एक कैफेटेरिया में दोपहर का खाना खाने गए। काउंटर से खाना लेने के लिए लाइन में खड़े होकर अपनी बारी का इंतजार करते-करते उनकी कल्पना ने उड़ान भरना शुरू कर दिया और उन्होंने खुद से ऐसा कुछ कहना शुरू किया—

'ऐसा लगता है, लोग लाइन में खड़े होकर अपना सामान खुद खरीदना पसंद करते हैं। यही नहीं, मैं देख रहा हूँ कि थोड़े से सेल्सवाले ज्यादा लोगों को सेवाएँ दे रहे हैं। क्या यह एक अच्छा आइडिया नहीं होगा कि इस प्लान की शुरुआत राशन के धंधे में की जाए, ताकि लोग आएँ, एक बास्केट लेकर इधर-उधर घूमें और अपनी पसंद का सामान खरीदें और जाते समय पैसे चुका दें?'

ठीक उसी समय और उसी जगह पर, थोड़ी-बहुत 'शुरुआती' सोच के साथ मिस्टर सांडर्स ने उस विचार को शक्ल देना शुरू किया, जो आगे चलकर पिगली-विगली स्टोर सिस्टम के तौर पर सामने आए और जिसने उन्हें अरबपति बना दिया।

'विचार' इनसानी दिमाग में सबसे ज्यादा फायदा देनेवाला तत्त्व है और विचारों का सृजन कल्पना से ही होता है। जिस पुराने पाँच और दस सेंटवाले स्टोर सिस्टम ने इतने सालों तक देश की सेवा की, वह भी कल्पना का ही फल था। एफ.डब्ल्यू. वुलवर्थ उस प्रणाली के सृजक थे और यह कुछ इस प्रकार हुआ—वुलवर्थ एक खुदरा सामानों की दुकान में सेल्समैन के तौर पर काम कर रहे थे। एक दिन दुकान के मालिक ने कहा कि उसके पास ढेर सारा पुराना सामान इकट्ठा हो गया है, जो बिकने के लायक भी नहीं है। उसने कहा कि बेकार पड़े इन सामानों में से कुछ को वह या तो कचरे में फेंक देगा या भट्ठी में जला देगा। ठीक उसी वक्त वुलवर्थ की कल्पना ने काम करना शुरू कर दिया।

'मेरे पास एक आइडिया है, ' उन्होंने कहा, 'मैं बता सकता हूँ कि यह सामान कैसे बिक सकता है। इन सबको एक टेबल पर रख दें और एक बड़े बोर्ड पर लिख दें कि हर एक माल दस सेंट में बिकेगा।'

यह आइडिया ठीक लगा और इसे आजमाया गया। यह काम भी कर गया और फिर इसे विकसित किया जाने लगा और अंततः यह वुलवर्थ के स्टोर की विशाल शृंखला के रूप में सामने आया, जो देश भर में फैले थे। अपनी कल्पना का इस्तेमाल करनेवाले वुलवर्थ अमेरिकी कामयाबी की एक कहानी बन चुके थे, जिनका नाम घर-घर में लिया जा रहा था।

किसी भी कारोबार में विचारों का महत्त्व होता है और कोई भी जो विचारों को पैदा करनेवाली कल्पनाशक्ति को विकसित कर लेता है, वह देर-सवेर खुद को वित्तीय सफलता और शक्ति के पथ पर चलता हुआ पाएगा।

थॉमस ए. एडीसन ने अपनी कल्पना से ही बिजली के बल्ब का आविष्कार किया। ऐसा तब हुआ, जब उन्होंने दो पुराने और जाने-माने सिद्धांतों को इस तरीके से जोड़ा जैसा पहले कभी नहीं किया गया था। इसे कैसे हासिल किया गया, उसका एक संक्षिप्त ब्योरा आपको इसकी झलक दिखा सकता है कि किस प्रकार कल्पना का इस्तेमाल समस्याओं को सुलझाने, अड़चनों को दूर करने और किसी भी प्रयास में महान् उपलब्धियों की नींव रखने के लिए किया जा सकता है।

बिजली के बल्ब की अवधारणा नई नहीं थी। एडीसन ने अपने पहले हुए प्रयोगों की तरह ही यह आविष्कार किया कि तार के जरिए विद्युत् ऊर्जा प्रवाहित कर रोशनी पैदा की जा सकती है। इस प्रकार तार को एक सफेद उष्मा से गर्म किया जा सकता है, मगर मुश्किल यह थी कि अब तक किसी ने भी उष्मा को नियंत्रित करने का तरीका नहीं निकाला था। तार थोड़ी देर तक रोशनी देने के बाद गरमी से पिघल रहा था।

कई वर्षों के प्रयोगों के बाद एडीसन को चारकोल जलाने की पुरानी प्रक्रिया का खयाल आया। उन्होंने तुरंत यह समझ लिया कि इस सिद्धांत में उष्मा को नियंत्रित करने का राज छिपा है और जो तार में विद्युत् ऊर्जा प्रवाहित कर रोशनी पैदा करने के लिए जरूरी है।

चारकोल जमीन पर रखे लकड़ियों के ढेर में आग लगाकर बनाया जाता है। ढेर में आग लगाने के बाद उसे धूल से ढँक दिया जाता है, ताकि ज्यादातर आग से ऑक्सीजन का संपर्क कट जाए। इसकी वजह से लकड़ी धीरे-धीरे जलती है, वह लपटों की तरह तेजी से नहीं जलती और पूरी तरह जलने से बच जाती है, क्योंकि जहाँ ऑक्सीजन नहीं, वहाँ दहन नहीं हो सकता और जहाँ थोड़ी ऑक्सीजन होती है, वहाँ हलका दहन होता है। अपने दिमाग में इस जानकारी को बिठाए एडीसन अपनी प्रयोगशाला में गए और जिस तार से वे अब तक प्रयोग कर रहे थे, उसे एक निर्वात नली के अंदर डाला, ताकि ऑक्सीजन से संपर्क कट जाए। उसके बाद उन्होंने विद्युत् ऊर्जा चालू की और यह क्या! उन्होंने एक शानदार बिजली का बल्ब बना लिया था। बल्ब के अंदर का तार पूरी तरह नहीं जल रहा था, क्योंकि अंदर जरा भी ऑक्सीजन नहीं थी, ताकि तार पूरी तरह गल न सके।

इस प्रकार आधुनिक आविष्कारों में एक सबसे उपयोगी आविष्कार दो सिद्धांतों को एक नए तरीके से लागू कर मुमकिन हुआ।

यहाँ ऐसा कुछ भी नहीं, जो पूरी तरह नया हो।

जो कुछ भी नया दिखता है, वह पुराने विचारों या तत्त्वों के मेल-जोल से बना है। यह बात कारोबारी योजनाओं के सृजन, आविष्कारों, धातुओं के निर्माण और मनुष्यों के द्वारा बनाई गई किसी भी चीज के मामले में शब्दश: सही है।

पेटेंट ऑफिस में शायद ही कभी वह पेटेंट रजिस्टर करने के लिए भेजा जाता है, जिसे 'बेसिक या मूल' पेटेंट के तौर पर जाना जाता है और जिसका मतलब होता है कुछ ऐसा, जो वास्तविक तौर पर एकदम नया हो और अब तक ढूँढ़े गए किसी भी सिद्धांत पर आधारित न हो। हर साल जिन सैकड़ों-हजारों पेटेंट की अरजी दी जाती है और जिन्हें स्वीकृत किया जाता है, उन्हें पुराने और जाने-माने सिद्धांतों को मिला-जुलाकर या फेरबदल कर तैयार किया जाता है और जो न जाने कितनी बार अलग-अलग उद्देश्यों के लिए इस्तेमाल किए जा चुके होते हैं।

मिस्टर सांडर्स ने जब अपने मशहूर पिगली-विगली स्टोर प्रणाली की स्थापना की, तब उन्होंने दो विचारों को भी नहीं मिलाया, बल्कि एक पुराने विचार का इस्तेमाल किया जिसे उन्होंने प्रचलन में देखा और एक नए परिवेश में लागू कर दिया। दूसरे शब्दों में, इसे नए तरीके से इस्तेमाल किया। हाँ, उन्होंने इसमें अपनी कल्पना का उपयोग अवश्य किया।

कल्पनाशीलता के लिए जरूरी है कि आप उन उपयोगी, सुघड़ और व्यावहारिक विचारों को लिख लेने की आदत डाल लें, जो आपके कार्यक्षेत्र से बाहर के क्षेत्रों में या फिर आपके क्षेत्र में भी इस्तेमाल किए जा रहे हैं। इस प्रकार आपके मन में अपनी कल्पना की मदद से विचार आने लगेंगे। शुरुआत एक सामान्य पॉकेज साइज नोटबुक से की जा सकती है जिसमें हर एक विचार या अवधारणा या फिर अपने मन में उठनेवाले ऐसे विचारों को आप दर्ज करते जाएँ जिनका व्यावहारिक तौर पर इस्तेमाल किया जा सकता है और फिर इन विचारों पर एक नई योजना के साथ काम करना शुरू कर दें। धीरे-धीरे ऐसा समय आ जाएगा जब आपकी कल्पनाशक्ति आपके अवचेतन मन में इकट्ठा ज्ञान और विचारों के भंडार तक जाएगी, इन्हें नए विचारों के साथ जोड़ेगी और फिर आपके सामने एकदम नया विचार पेश कर देगी।

यह एक व्यावहारिक प्रक्रिया है जिसे दुनिया के कुछ बेहतरीन नेताओं, आविष्कारकों और कारोबारी हस्तियों ने सफतलापूर्वक अपनाया है।

पिकासो ने कहा था, 'सबकुछ जिनकी आप कल्पना करते हैं, वह असली होता है।'

कल्पना को इन शब्दों में पारिभाषित किया जा सकता है, 'दिमाग की कार्यशाला जहाँ सभी विचारों, चिंतनों, योजनाओं, तथ्यों, सिद्धांतों और नियमों को एक नए और अलग-अलग संयोजनों में जोड़ा जा सकता है।' विचारों का एक संयोजन, जो महज पुराने और जाने-माने विचारों का एक हिस्सा हो सकता है, उसकी भी कीमत कुछ सेंट से लेकर कुछ मिलियन डॉलर तक हो सकती है। कल्पना एक ऐसा गुण है जिसकी कोई निश्चित कीमत या मूल्य नहीं है। यह दिमाग के सबसे महत्त्वपूर्ण गुणों में से एक है, क्योंकि इसके जरिए ही मनुष्य की तमाम मंशा को वह आवेग मिलता है जिनसे वह सक्रिय हो जाता है।

हाँ, सपने देखनेवाला जो सपने देखने से ज्यादा कुछ नहीं करता, वह भी कल्पना का इस्तेमाल करता है, लेकिन सपने देखनेवाला इस महत्त्वपूर्ण गुण का इस्तेमाल कुछ करने से चूक जाता है, क्योंकि विचारों को काररवाई में बदलनेवाला आवेग नहीं होता है।

व्यावहारिक विचार पैदा करनेवाले स्वप्नद्रष्टा को इन विचारों के साथ उन तीन नियमों को रखना चाहिए, जो कल्पना के नियम से पहले आते हैं, अर्थात्—

1. एक निश्चित प्रमुख लक्ष्य के महत्त्व का नियम।
2. आत्मविश्वास का नियम।
3. पहल करने और नेतृत्व का नियम।

इन तीन नियमों के प्रभाव के बिना किसी के लिए भी विचारों और चिंतनों को काररवाई में बदलना संभव नहीं होगा, चाहे उनकी स्वप्न देखने, कल्पना करने और सृजन करने की शक्ति कितनी ही विकसित क्यों न हो।

यह आपका काम है कि आप जीवन में सफल हों। कैसे? इसका जवाब आपको खुद देना है, लेकिन मुख्य रूप से आपको इन रास्तों पर चलना है—

1. एक निश्चित लक्ष्य को चुनो और उसके लिए एक निश्चित योजना बनाओ।
2. पहल करो और अपनी योजनाओं को अमल में लाना शुरू करो।
3. अपनी पहल को अपने भरोसे और क्षमता के बल पर आगे बढ़ाते हुए अपनी योजना को सफलतापूर्वक पूरा करो।

यह मायने नहीं रखता कि आप कौन हैं, क्या कर रहे हैं, कितना कमाते हैं या आपके पास पैसे नहीं हैं। यदि आपके पास एक मजबूत दिमाग है और आप अपनी कल्पना का इस्तेमाल करने के काबिल हैं तो धीरे-धीरे आप एक सम्मानजनक स्थान बना लेंगे और आपके पास तमाम सांसारिक सुखों के साधन इकट्ठा हो जाएँगे। इसमें किसी तरह की कोई चाल नहीं है। यह एक आसान तरीका है, जिसमें आप एक साधारण, शुरुआती विचार, योजना या उद्देश्य के साथ आगे बढ़ते हैं, जो धीरे-धीरे एक आकर्षक रूप ले लेता है।

अगर आपको कोई उपयोगी आविष्कार करना है, लेकिन आपकी कल्पनाशक्ति उतनी विकसित नहीं है, उस वक्त आप क्या करेंगे? आप अपने मौजूदा काम को बेहतर बनाने की कोशिश कीजिए, इसके जरिए कम-से-कम आप इस गुण को हासिल करने की कोशिश कर सकते हैं। आप अपनी कल्पना को जितना नियंत्रित करेंगे और जिस हद तक इसका इस्तेमाल करेंगे, उतना ही इस शक्ति का विकास होता चला जाएगा। अपने आसपास नजर दौड़ाते ही आपको ऐसे ढेरों अवसर दिखने लगेंगे, जहाँ आप अपनी कल्पना का इस्तेमाल कर सकते हैं। इसका इंतजार मत कीजिए कि कोई आए और आप से कहे कि यह करो, बल्कि अपनी समझ का इस्तेमाल कीजिए और अपनी कल्पना पर जोर डालिए, ताकि वह आपको यह बता सके कि आपको क्या करना है। इस बात का इंतजाम मत कीजिए कि कोई आपको आपकी ही कल्पना का इस्तेमाल करने के लिए पैसे देगा। आपकी असली कमाई तो यह होगी कि आप जितनी बार भी इसका सकारात्मक तरीके से नए विचारों के संयोजन के लिए इस्तेमाल करेंगे, यह उतना ही सशक्त होता चला जाएगा। अगर आपने इस आदत को जारी रखा तो वह दिन दूर नहीं जब आपकी सेवाओं की माँग होने लगेगी और कोई भी कीमत अदा की जाएगी।

उदाहरण के लिए, यदि एक नाई या हेयर स्टाइलिस्ट पुरुष और महिलाओं के सैलून में काम करता है, तो हो सकता है कि उसे यह महसूस हो कि कल्पना का कोई अवसर नहीं है। हकीकत में, कोई भी जो इस तरह का काम कर रहा है, वह सैलून में आनेवाले ग्राहकों से संबंधों को इस तरह साध सकता है कि वे ग्राहक बार-बार सैलून में आएँ। ऐसा करने से वह अपनी कल्पना को विकसित करने का एक बेहतरीन प्रयास कर सकता है। यही नहीं, स्टाइलिस्ट उन तरीकों के बारे में भी सोच सकता है जिनकी मदद से वह हर दिन सैलून से एक नए ग्राहक को जोड़ सके। हर दिन नहीं तो हर हफ्ते या हर कम-से-कम हर महीने एक ग्राहक, ताकि सैलून की आमदनी को बढ़ाया जा सके। कल्पना का इस प्रकार इस्तेमाल किए जाने से, साथ ही उसमें आत्मविश्वास और

पहल समेत एक निश्चित मुख्य लक्ष्य जुड़ा हो तो दूर और पास के नए-नए ग्राहकों को सैलून तक लाने में कामयाबी मिलेगी और सैलून सफलता के रास्ते पर चल पड़ेगा।

सेल्समैनशिप अर्थात् विक्रय कला दुनिया का सबसे फायदेमंद धंधा है और यह बात तमाम आजीविका के साधनों के संपूर्ण विश्लेषण से सामने आई है। कोई अपने तेज दिमाग और कल्पनाशक्ति से कोई नया और उपयोगी आविष्कार कर भी ले, लेकिन उसके पास अपने आविष्कार को बाजार में बेचने की कला नहीं है तो, जैसा कि अकसर होता है, उसे औने-पौने दाम में अपने आविष्कार को बेच देना पड़ता है, लेकिन जिसके पास उस आविष्कार को बेचने की कला है तो वह इससे मालामाल हो सकता है (अकसर होता भी है)।

कोई भी जो ऐसी योजनाएँ बना सकता है और ऐसे विचार पैदा कर सकता है जिनकी मदद से किसी भी कारोबार में ग्राहकों की संख्या बढ़ने लगती है और वह संतुष्ट होकर लौटते हैं तो वह कारोबार कामयाबी के रास्ते पर चल पड़ता है, फिर चाहे उस कारोबार में किसी भी प्रकार का सामान, सेवा या माल बेचा जा रहा हो।

सफलता के सिद्धांत का उद्देश्य छात्रों को यह बताना नहीं है कि उन्हें क्या और कैसे करना है, बल्कि उन्हें यह बताना है कि वे प्रक्रिया से जुड़े उन सामान्य नियमों को सूचीबद्ध करें और उनके महत्त्व को समझें, जो सफलतापूर्वक तमाम उद्यमों में इस्तेमाल किए जा रहे हैं। ये वे नियम हैं जिन्हें कोई भी आसानी से इस्तेमाल कर सकता है।

6.

उत्साह

'उत्साह' शब्द का सही मतलब इस गुण को वह महत्त्व देता है, जो इस शब्द को सुनकर जोश में उछलने-कूदने और चीखने-चिल्लाने की आवाज सुनाई पड़ने से कहीं ज्यादा है। ग्रीक भाषा से आए इस शब्द का अर्थ है —'प्रेरित' और इसका महत्त्व ईश्वर शब्द से जरा भी कम नहीं है। वे लोग खुशकिस्मत होते हैं जिनमें यह गुण स्वाभाविक तौर पर होता है।

यह एक इत्तफाक ही है कि जीवन के हर क्षेत्र में कामयाब लोग—खासतौर पर सेल्स क्षेत्र के लोग—उत्साही प्रवृत्ति के होते हैं।

उत्साह वह प्रेरक बल है जो न सिर्फ उन लोगों को शक्ति प्रदान करता है जिनमें यह मौजूद होता है, बल्कि जो लोग ऐसे व्यक्ति के संपर्क में आते हैं, उनमें भी जोश भर देता है। उत्साह से काम की नीरसता खत्म हो जाती है। यह देखा गया है कि गड्ढे खोदने का मेहनती काम करनेवाले मजदूर भी गाने गाकर काम के उबाऊपन को खत्म कर देते हैं।

प्रथम विश्वयुद्ध के दौरान जब अमेरिकी लड़ाई में शामिल हुए, तो वे पूरे उत्साह के साथ गाते हुए निकले। यह उत्साह लड़ाई में थक चुके दुश्मन सैनिकों पर भारी पड़ा और अमेरिकी सैनिकों के सामने वे टिक नहीं सके।

इस शताब्दी की शुरुआत में बोस्टन में फिलेने डिपार्टमेंट स्टोर खुला, जहाँ गरमियों के दौरान स्टोर खुलने से पहले स्टोर का बैंड अपनी धुन सुनाता था। बिक्री करनेवाले लोग संगीत की धुन पर नाचते थे और जब स्टोर खुलता तो अंदर आनेवाले ग्राहक कर्मचारियों को खुशमिजाज, उत्साहित और मुसकराते हुए देखते थे। उनमें से कई अब भी उस धुन को गुनगुना रहे होते थे, जिन पर वे थोड़ी देर पहले नाच रहे थे। सेल्स से जुड़े लोगों में यह उत्साह पूरे दिन बना रहता था, काम का माहौल और ग्राहकों का मूड भी अच्छा बना रहता था। इन दिनों दुकानों में संगीत की धुन बजानेवालों को ध्यानपूर्वक चुना जाता है।

इसी दौरान यह बात भी सामने आई कि बैंड, ऑर्केस्ट्रा और अन्य माध्यमों से संगीत के जरिए उन कारखानों में जहाँ युद्ध के लिए गोला-बारूद बनाए जा रहे थे, वहाँ भी उत्पादन पचास फीसदी तक बढ़ गया। यही नहीं, यह भी पता चला कि मजदूर दिन में ज्यादा काम कर रहे थे, दिन खत्म होने के बाद भी वे थकान नहीं महसूस करते थे, घर जाते समय वे सीटियाँ बजा रहे होते था या गाने गुनगुना रहे होते थे। उत्साह से प्रयासों को बल मिलता है, फिर चाहे वह प्रयास किसी भी काम में किया जा रहा हो।

उत्साह साधारणतया दिमाग के कंपन की एक तीव्र गति है। उत्साह की शुरुआत 'मंशा' या स्पष्ट इच्छा से होती है। इस किताब में दिमाग को उत्तेजित करनेवाले तत्त्वों की सूची दी गई है, जो दिमाग को उत्तेजित कर उस अवस्था तक ले जाते हैं जिसे उत्साह कहा जाता है। उन तत्त्वों में सबसे प्रभावशाली है कामेच्छा। जिन लोगों में यौन संबंध बनाने की लालसा नहीं होती, वे शायद ही कभी किसी चीज को लेकर उत्साहित रहते हैं। कामेच्छा की शक्तिशाली प्रेरक शक्ति का सही दिशा में 'ट्रांसम्यूटेशन' यानी रुख मोड़कर ही महान् कार्य हुए हैं। ('ट्रांसम्यूटेशन' का मतलब है यौन संपर्क के विचारों को बदलकर किसी भी दूसरे भौतिक काम के लिए इस्तेमाल करना।)

सफलता के सत्रह अनिवार्य सिद्धांतों में से एक उत्साह की व्याख्या मास्टरमाइंड के अध्याय में भी की गई है। मास्टरमाइंड के सिद्धांत का लाभ उठाने के लिए जो लोग अपने प्रयासों को सामंजस्य की भावना से संयोजित करते हैं, उन्हें जो मानसिक कंपन की उच्च दर का अहसास होता है, उसे ही उत्साह के तौर पर जाना जाता है।

यह एक जाना हुआ तथ्य है कि जो लोग अपने पसंदीदा काम में जुटे हैं, वे सबसे जल्दी सफलता हासिल करते हैं और इसकी वजह भी यही है कि जिस काम को वे पसंद करते हैं, उसे लेकर वे बेहद उत्साहित रहते हैं। उत्साह सकारात्मक कल्पना का भी आधार है। जब दिमाग उच्च दर से कंपन करता है, तो यह बाहर से आनेवाली उच्च दर के कंपन को स्वीकार करता है और इस प्रकार सकारात्मक सोच का एक माहौल तैयार होता है। यह भी स्पष्ट हो जाएगा कि उत्साह सफलता के सिद्धांत के दर्शन में शामिल चार अन्य नियमों में भी एक महत्त्वपूर्ण भूमिका अदा करता है। ये चार नियम हैं—मास्टरमाइंड, कल्पना, सटीक सोच और आकर्षक व्यक्तित्व।

उत्साह मूल्यवान हो इसके लिए जरूरी है कि वह नियंत्रित और निश्चित लक्ष्यों की ओर प्रेरित हो। अनियंत्रित उत्साह आमतौर पर विनाशकारी होता है। 'बैड ब्वॉयज' की करतूत अनियंत्रित उत्साह ही है। अनियंत्रित उत्साह से पैदा हुई ऊर्जा ज्यादातर युवाओं के गैरजिम्मेदार यौन संबंधों और ऐसी कामेच्छाओं के रूप में सामने आती है, जो बिना संपर्क भी जाहिर हो जाती है, जबकि यही ऊर्जा उन्हें अव्वल दरजे की कामयाबी दिला सकती है, यदि इसे परिवर्तित कर सही इस्तेमाल में लाया जाए।

'आत्मसंयम' के अगले अध्याय में भी उत्साह पर चर्चा की गई है, क्योंकि उत्साह पर काबू पाने के लिए पर्याप्त आत्मसंयम की जरूरत होती है।

❑

7.

आत्मसंयम

इनसान ने आत्मसंयम की कमी से जितना कष्ट भोगा है, शायद ही किसी और वजह से झेला होगा। हर व्यक्ति के जीवन में कभी-न-कभी यह बुराई आ ही जाती है।

हर सफल व्यक्ति को अपनी भावनाओं में एक संतुलन स्थापित करना पड़ता है। जब भी किसी को 'गुस्सा आता है', तब दिमाग में जो हलचल मचती है, उसे समझने की जरूरत है। जब कोई व्यक्ति गुस्से से पागल हो जाता है, नकारात्मक भावों से प्रेरित कुछ ग्रंथियाँ अपना द्रव्य खून में उँड़ेल देती हैं और यदि यह स्थिति लंबे समय तक खिंच गई तो ये उस व्यक्ति के अंदरूनी तंत्र को गंभीर नुकसान पहुँचा सकती हैं, कभी-कभी तो मौत भी हो जाती है।

ऐसे समय में खून जम जाता है, शरीर में खून के प्रवाह में थोड़े समय के लिए रुकावट पैदा होने से चेहरा सफेद और लाल दिखने लगता है। इसमें कोई शक नहीं कि कुदरत ने शरीर को इस प्रकार बनाया है कि सभ्यता के आदिम दौर में उसे सुरक्षा मिल सके, क्योंकि तब इनसान पहले भयंकर रूप से क्रोधित होता था और फिर खूँखार युद्ध छिड़ जाता था, जिसमें खून की नदी बहने लगती थी। वैज्ञानिकों ने एक प्रयोग में यह पाया है कि एक कुत्ता इस हद तक परेशान किया जाता है कि वह गुस्सा हो जाए, तब अपने नथुनों से इतनी विषैली गैस बाहर निकालता है कि उसे सूँघकर एक गिनी पिग की मौत हो जाए।

हालाँकि इसके अलावा भी कई वजह हैं जिसके चलते आत्मसंयम पैदा किया जाना चाहिए। उदाहरण के लिए, जिसमें आत्मसंयम नहीं, उसे उस व्यक्ति की अधीनता स्वीकार करनी पड़ती है जिसमें आत्मसंयम होता है और उसे वह सब करने और कहने के लिए मजबूर होना पड़ता है जो खुद उसके लिए शर्मसार करनेवाला होता है। जीवन में सफलता काफी हद तक दूसरे लोगों के साथ सामंजस्यपूर्ण संबंधों से मिलती है और इसके लिए पर्याप्त मात्रा में आत्मसंयम होना चाहिए।

सफलता का सिद्धांत देनेवाले लेखक ने एक बार देखा कि शिकागो के एक डिपार्टमेंट स्टोर की 'शिकायत डेस्क' के सामने गुस्से से तमतमाई महिलाओं की लाइन लगी है। कुछ दूर से यह साफ साफ दिख रहा था कि डेस्क पर बैठी नौजवान महिला चेहरे पर मीठी मुसकान लिये उनकी शिकायतों को सुन रही थी। कई महिलाओं के गाली-गलौज का भी उस पर कोई असर नहीं हो रहा था। एक-एक कर उस नौजवान महिला ने उन्हें सही डिपार्टमेंट की ओर भेजा और उसने यह इतनी शालीनता से किया कि लेखक उस डेस्क के और करीब जाने और जो कुछ हो रहा था, उसे सुनने पर मजबूर हो गया। शिकायत डेस्क पर बैठी उस महिला के ठीक पीछे भी एक नौजवान महिला खड़ी थी, जो पूरी बातचीत सुन रही थी और उन्हें नोट कर उस महिला को देती जा रही थी, जो शिकायतें सुन रही थी।

उन नोट्स में लोगों की शिकायतों का सार था, बगैर उनकी गालियों के। बाद में पता चला कि डेस्क पर बैठी महिला एकदम बहरी थी। उसे अपनी जानकारी की बातें पीछे खड़ी महिला से मिल रही थीं। स्टोर के मैनेजर ने बताया कि उसे शिकायत डेस्क को सही तरीके से चलाने का यही उपाय सूझा, क्योंकि इनसान का दिमाग इतना मजबूत नहीं कि वह पूरे दिन शिकायतें और गालियाँ सुनता रहे और उसे गुस्सा भी न आए। कोई भी यह सब सुनकर आत्मसंयम खो सकता है और 'पलटवार' कर सकता है।

एक क्रोधित व्यक्ति कुछ देर के लिए कुछ हद तक पागल हो जाता है और लोगों के साथ चालाकी से बातचीत करने की क्षमता खो देते हैं। इस वजह से ही जिनके पास आत्मसंयम नहीं होता, वे उन लोगों के आसान शिकार होते हैं जिनके पास यह होता है। अपने ऊपर संयम रखे बिना कोई भी व्यक्ति शक्तिशाली नहीं बन सकता।

आत्मसंयम उस व्यक्ति के लिए भी एक 'संतुलित पहिया' है, जो अति आशावादी है और जिसके उत्साह को कम करने की जरूरत है, क्योंकि यह मुमकिन है कि कोई इतना अधिक उत्साही हो जाए कि आसपास के लोग उससे ऊबने लग जाएँ।

❑

8.

पाने से ज्यादा करने की आदत

यह नियम वह बाधा है जिसकी वजह से कई प्रतिभाशाली लोगों का कॅरियर तबाह हो चुका है। लोगों में आम तौर पर यह आदत होती है कि जितनी कम मेहनत से काम चल जाए, उतना ही काम करते हैं। आप इन लोगों पर करीब से गौर करेंगे तो पाएँगे कि ये लोग कुछ समय के लिए तो अपना 'काम चला' लेते हैं, लेकिन इसके सिवाय इन्हें और कुछ नहीं मिलता।

सभी सफल व्यक्तियों को इस नियम का पालन करना चाहिए और इसकी दो बड़ी वजह हैं—

1. जिस प्रकार शरीर के एक अंग या बाँह का जितना इस्तेमाल किया जाता है, वह उतनी ही शक्तिशाली होती है, उसी तरह दिमाग भी इस्तेमाल से ही ताकतवर बनता है। शरीर और दिमाग के जिन अंगों के जरिए सबसे ज्यादा काम किया जाता है, अंततः वे उतने ही ताकतवर और सटीक हो जाते हैं।
2. जितना पाते हैं, उससे ज्यादा काम करने की वजह से आप अपनी ओर लोगों का ध्यान सकारात्मक तरीके से खींचते हैं और वह दिन दूर नहीं होता, जब आपको आपके काम के लिए आकर्षक मौके मिलने लगते हैं, बाजार में आपकी सेवाओं की माँग लगातार बनी रहेगी।

एडीसन, जो आज भी दुनिया के सबसे महान् दार्शनिकों में से एक हैं, उन्होंने डाँटते हुए कहा था, 'इतना तो करो जितनी तुम्हारे अंदर शक्ति है।'

ये शब्दशः सही है। अभ्यास ही परिपूर्ण बनाता है। आप अपना काम जितने अच्छे तरीके से करेंगे, आप उसमें उतने की कुशल होंगे और एक समय के बाद आप में इतनी परिपूर्णता आ जाएगी कि जिस क्षेत्र में आप हैं उसमें आपकी टक्कर का शायद ही कोई और होगा।

जितने पैसे मिलते हैं, उससे ज्यादा और बेहतर काम करने से, आपको बढ़ती आमदनी के नियम का फायदा मिलता है, जिसकी मदद से आगे चलकर आपको आपके काम से भी ज्यादा पैसा मिलने लग जाता है।

यह महज एक निकाला गया नियम नहीं है। यह वास्तविक प्रयोग की कसौटी पर भी खरा उतरता है। हालाँकि यह मान लेना भी सही नहीं है कि कोई नियम तत्काल काम नहीं करता। आप कुछ दिनों तक ऐसा करें कि उम्मीद से ज्यादा काम करें और अच्छी सेवा दें, फिर इस आदत को छोड़कर कुछ दिनों के लिए पुराने ढर्रे पर जाकर जितना कम-से-कम हो सके, काम करें और जो नतीजे सामने आएँगे, उनसे किसी भी सूरत में आपको फायदा नहीं होगा। आपने उम्मीद से ज्यादा काम करने को अपनी आदत में शुमार कर लिया और सब यह जानने लगे कि आप अपनी मरजी से इतना काम करते हैं—न कि यह कोई इत्तफाक है, तो आप पाएँगे कि आपकी सेवा लेनेवालों की संख्या बढ़ गई है।

आप यह पाएँगे कि ऐसी सेवा देनेवालों की संख्या ज्यादा नहीं और यह हर हाल में आपके फायदे की बात है, क्योंकि आपमें और उन लोगों में एक बड़ा अंतर नजर आएगा, जो आप ही की तरह का काम करते हैं। अंतर एक शक्तिशाली नियम है और आप इस अंतर से मुनाफा कमा सकते हैं। कुछ लोग यह लचर लेकिन लोकप्रिय तर्क देते हैं कि जितना मिलता है, उसे ज्यादा और बेहतर काम करने का कोई फायदा नहीं, क्योंकि कभी उसकी तारीफ नहीं होती। वे यह भी कहते हैं कि जिन लोगों के लिए वे काम करते हैं, वे स्वार्थी हैं और उनके काम को कभी नहीं सराहेंगे।

शानदार! मालिक जितना स्वार्थी होगा, वह उन लोगों को काम पर रखने या उनकी सेवाएँ लेते रहने में ज्यादा दिलचस्पी लेगा, जो ऐसा काम करते हैं, जो मात्रा और गुणवत्ता दोनों के लिहाज से असाधारण होता है। यही खुदगर्जी उस मालिक को सेवाओं की सराहना करने के लिए मजबूर कर देगी, किंतु मालिक अगर ऐसा अपवाद निकला जिसके अंदर कर्मचारियों को पहचानने की क्षमता ही न हो तो वह समय जल्दी ही आता है, जब बेहतर काम करनेवालों पर दूसरे मालिकों की नजर पड़ती है और वे उन्हें अपने यहाँ अच्छे पैसे पर रख लेते हैं।

सफल लोगों के जीवन का गहन अध्ययन करने से यह बात सामने आई है कि सिर्फ इस एक सिद्धांत को अमल में लाने से उन्हें जिस प्रकार के फायदे हुए, उन्हें ही सफलता का पैमाना माना जाता है। इस लेखक को यदि सफलता के सत्रह सिद्धांतों में से सबको छोड़कर किसी एक नियम को चुनना पड़े तो वह एक पल भी गँवाए बिना पाने से ज्यादा और बेहतर सेवा देनेवाले इस नियम को चुनेगा।

❑

9.

सफल व्यक्तित्व

एक सफल व्यक्तित्व वह आकर्षक व्यक्तित्व होता है, जो किसी से दुश्मनी मोल नहीं लेता। व्यक्तित्व को एक शब्द में पारिभाषित नहीं किया जा सकता है। ये तमाम गुणों, भावों, विशेषताओं, रूपों इत्यादि का एक मिला-जुला रूप होता है, जो आपको दुनिया के दूसरे लोगों से अलग करता है।

आपके कपड़े आपके व्यक्तित्व का एक अहम हिस्सा हैं—जिस प्रकार के कपड़े आप पहनते हैं, रंगों का सामंजस्य जो आपके कपड़ों में दिखता है, उसकी गुणवत्ता और उसके अलावा कई बातें जो आपकी अंदरूनी विशेषताएँ हैं, वे बताती हैं कि आपका व्यक्तित्व कैसा है। मनोवैज्ञानिक दावा करते हैं कि वह किसी व्यक्ति को कपड़ों की एक दुकान में खुला छोड़कर उसके व्यक्तित्व का विभिन्न पहलुओं समेत एकदम सटीक अंदाजा लगा सकते हैं, जहाँ कई तरह के कपड़े मिलते हैं और उस व्यक्ति को यह छूट दे दी जाएगी कि वह अपनी पसंद का कपड़ा चुन ले।

आपके चेहरे पर पड़ी लकीरों से जाहिर होनेवाले भाव या उन लकीरों का अभाव आपके व्यक्तित्व का हिस्सा होते हैं। आपकी आवाज, उतार-चढ़ाव, लहजा, तीव्रता और इस्तेमाल की जानेवाली भाषा आपके व्यक्तित्व का महत्त्वपूर्ण अंग होते हैं, क्योंकि उनसे आपकी पहचान बोलते ही हो जाती है कि आप शालीन हैं या नहीं।

आप जिस तरीके हाथ मिलाते हैं, वह भी आपके व्यक्तित्व का एक अहम हिस्सा होता है। अगर हाथ मिलाते समय आप ढीला-ढाला और मरी हुई मछली जैसा निर्जीव सा हाथ आगे करते हैं तो आप ऐसा व्यक्तित्व पेश कर रहे हैं जिसमें न उत्साह है, न पहल है।

आकर्षक व्यक्तित्व आमतौर पर उन लोगों में देखने को मिलता है, जो मृदुभाषी हैं और दयालुता से बात करते हुए ऐसे शब्द चुनते हैं जो किसी को आहत नहीं करते, उनका लहजा भी विनम्र होता है। यही नहीं, वे कपड़े भी ऐसे चुनते हैं, जो सही स्टाइल के हों और रंगों में एक सामंजस्य हो। ऐसे लोग निस्वार्थ होने के साथ ही न सिर्फ आसानी से मान जाते हैं, बल्कि दूसरों की मदद भी करते हैं। वे अमीर-गरीब, राजनीति, धर्म या काम-धंधे का भेदभाव भी नहीं करते। ऐसे लोग दूसरों से सख्ती से बात नहीं करते, वजह हो या न हो, किसी भी विषय पर बहस के दौरान गाली-गलौज या घटिया बातें नहीं करते, चाहे बहस धर्म या राजनीति के मुद्दों पर ही क्यों न हो रही हो। ऐसे लोग अकसर लोगों में उनकी कमियों के साथ उनकी खूबियाँ भी देखते हैं, कमियों को नजरअंदाज कर देते हैं। ऐसे लोग न लोगों को सुधारते हैं, न उन्हें खरी-खोटी सुनाते हैं, बस हमेशा सचमुच मुसकराते रहते हैं। ऐसे लोग संगीत और छोटे बच्चों से प्यार करते हैं, जो मुश्किल में फँसे लोगों के साथ सहानुभूति रखते हैं और बुरे बरताव को माफ कर देते हैं, जो दूसरों को उनकी मरजी के मुताबिक करने देते हैं, जब तक कि वे अन्य लोगों के अधिकारों से छेड़छाड़ नहीं करने लगते। ऐसे लोग पूरी कोशिश करते हैं कि सभी प्रकार की सोच और कार्यों में रचनात्मक रहें, जो दूसरों को उनके क्षेत्र में ज्यादा और बेहतर नतीजे हासिल करने के लिए प्रोत्साहित करते रहते हैं।

कोई भी व्यक्ति एक आकर्षक व्यक्तित्व हासिल कर सकता है, ऐसे व्यक्ति जीवन में संघर्ष के काँटों के बीच से अपना रास्ता बातचीत के जरिए निकालने के लिए कृतसंकल्प होते हैं, ताकि दूसरों के साथ शांति से रह सकें।

अमेरिका के सबसे ज्यादा सफल और जाने-माने व्यक्ति ने एक बार कहा था कि वे चाहेंगे कि उनका व्यक्तित्व आकर्षक हो, वैसा ही जैसी व्याख्या उस कोर्स में की गई है जिसे पूरा करने के बाद आज से पचास से भी ज्यादा साल पहले उन्हें हार्वर्ड यूनिवर्सिटी के कॉलेज से डिग्री मिली। उनका यह मानना था कि एक व्यक्ति कॉलेज की डिग्री से सबकुछ हासिल कर सकता है, फिर भी उसके अंदर एक कमी रह जाएगी, वह होगी आकर्षक व्यक्तित्व की कमी।

आकर्षक व्यक्तित्व हासिल करने के लिए आत्मसंयम की जरूरत होती है, क्योंकि अकसर ऐसी घटनाओं और लोगों से सामना होता है, जो आपके सब्र का इम्तिहान लेते हैं और आपके संतुलन को बिगाड़ सकते हैं। इनसे बच निकलने के प्रयासों का नतीजा बेहतरीन होता है, क्योंकि एक आकर्षक व्यक्तित्व का स्वामी ज्यादातर लोगों के मुकाबले इतने रोब से खड़ा नजर आता है कि उसकी आकर्षक खूबियाँ और भी निखरकर सामने आती हैं।

अब्राहम लिंकन जब एक युवक थे, तब उन्होंने सुना था कि एक नामी वकील, जो एक शानदार वक्ता थे, उन्हें लिंकन के घर से चालीस मील दूर चल रही एक सुनवाई में क़त्ल के एक आरोपी का बचाव करना था। लिंकन उस वकील को सुनने के लिए पूरे चालीस मील तक पैदल चलकर वहाँ पहुँचे, जो दक्षिण के अकेले वक्ता थे, जो लोगों को मंत्रमुग्ध कर देते थे। जब लिंकन ने उस वकील का भाषण सुन लिया और वकील कोर्ट से बाहर निकल रहे थे, तब लिंकन उनके सामने आए और अपना रुखा हाथ उनकी ओर बढ़ाते हुए बोले, 'मैं चालीस मील पैदल चलकर आपको सुनने यहाँ आया और अगर मुझे दोबारा मौका मिला तो मैं सौ मील भी पैदल चलने को तैयार हूँ।' वकील ने लिंकन की बात पर ध्यान नहीं दिया, मुँह घुमाया और दिखावा करने के अंदाज में आगे बढ़ गए और लिंकन से बात तक नहीं की।

वर्षों बाद इन दोनों की मुलाकात एक बार फिर हुई, इस बार मुलाकात व्हाइट हाउस में हुई, इस बार वही वकील 'संयुक्त राज्य अमेरिका के राष्ट्रपति' के सामने मौत की सजा के मामले में माफीनामे की अरजी लेकर हाजिर हुए थे।

लिंकन ने वकील की पूरी बात गौर से सुनी और जब उनकी बात खत्म हुई तो बोले, 'मैं कहना चाहूँगा कि पहली बार जब मैंने वर्षों पहले आपको एक कत्ल के आरोपी का बचाव करते सुना था, तब से अब तक आपके बोलने की शक्ति में कमी नहीं आई है, लेकिन कई और मायने में आपमें काफी बदलाव आ गया है, क्योंकि अब आप एक विनम्र और भद्र व्यक्ति हो गए हैं, जबकि मैं जब आपसे पहली बार मिला था, तब आप ऐसे नहीं थे। संभवत: मैंने आपके साथ एक अन्याय किया था जिसके लिए मुझे अब माफी माँगनी चाहिए। मैं आपके मुवक्किल के माफीनामे पर दस्तखत कर दूँगा और हम अपना हिसाब बराबर कर लेंगे।'

वकील का चेहरा सफेद पड़ चुका था। बड़ी मुश्किल से लड़खड़ाती जुबान से माफी माँगने के लिए उसके मुख से कुछ शब्द निकले।

लिंकन से पहली मुलाकात में आकर्षक व्यक्तित्व की कमी से वे अपने गलत व्यवहार के दोषी थे। यह तो लिंकन जैसे उदार हृदय के व्यक्ति थे जिन्होंने माफ कर दिया, वरना किसी और के साथ वह बरताव उन्हें भारी पड़ सकता था।

ऐसा कहा गया है और यह सही भी है कि 'विनम्रता' मानव जाति के सबसे मूल्यवान गुणों में से एक है। विनम्र होने में कुछ नहीं जाता और फिर इसे एक आदत में शुमार कर लिया जाए तथा ईमानदारी से पालन किया जाए तो अद्‌भुत लाभ मिलता है।

इस दर्शन के लेखक के एक युवा मित्र थे, जो एक बड़ी कंपनी के गैस स्टेशन में सर्विसमैन थे। एक दिन उनके स्टेशन पर एक बड़ी कार आई, जब तक ड्राइवर उन्हें बताता कि उसे कौन सा ईंधन चाहिए, तब तक

पीछे बैठा व्यक्ति बाहर निकल आया। जब तक गाड़ी में पेट्रोल भरा जा रहा था, तब तक उस धनवान् व्यक्ति ने मेरे युवा दोस्त से बातचीत शुरू कर दी।

उन्होंने पूछा, 'क्या तुम्हें अपने काम में मजा आता है?'

'मजा आता है? ये नर्क है...नर्क।' उस युवक ने जवाब दिया, 'मैं इसे उतना ही पसंद करता हूँ जितना एक कुत्ता एक बिल्ले को पसंद करता है।'

'अच्छा, अगर तुम अपने काम को पसंद नहीं करते तो फिर यहाँ काम क्यों कर रहे हो?' उस अजनबी ने पूछ लिया।

'क्योंकि मैं इंतजार कर रहा हूँ कि कोई अच्छा मौका मिल जाए।' उसने पलटकर जवाब दिया।

'क्या समझते हो, तुम्हें उसके लिए कितना इंतजार करना पड़ेगा?' उस आदमी ने अगला सवाल दागा।

'मुझे नहीं पता कब तक, लेकिन मुझे उम्मीद है कि मैं यहाँ से जल्द ही निकल जाऊँगा, क्योंकि यहाँ मेरे जैसे तेज आदमी के लिए कोई मौका नहीं है। इसलिए कि मैं एक हाई स्कूल ग्रैजुएट हूँ और अगर मुझे मौका मिले तो मैं इससे बेहतर जगह पर काम कर सकता हूँ।'

'अच्छा!' उस अनजान व्यक्ति ने कहा और फिर बोले, 'अगर मैं तुम्हें अभी एक अच्छी नौकरी दे दूँ, जो तुम्हारे इस काम से बेहतर है, तब क्या तुम इससे ज्यादा खुश होगे जितना तुम आज हो?'

'कह नहीं सकता, ' उस युवक ने जवाब दिया।

'ठीक है, तो फिर मैं तुम्हें बता दूँ कि वह अच्छा मौका उन लोगों को मिलता है, जो उसे हासिल करने के लिए तैयार रहते हैं, लेकिन मैं नहीं समझता कि तुम उस मौके के लिए तैयार हो, कम-से-कम अभी जो तुम्हारी सोच है, उसके हिसाब से तो बिलकुल नहीं। शायद तुम्हारे लिए एक सुनहरा मौका ठीक उसी जगह है, जहाँ तुम इस समय काम कर रहे हो।' और फिर उन्होंने उस वर्ष छपी एक प्रेरक पुस्तक का नाम सुझाया और कहा, 'इससे तुम्हारे अंदर एक सोच पैदा होगी जिसका फायदा तुम्हें जीवन भर मिलता रहेगा।'

अनजान व्यक्ति अपनी गाड़ी में सवार हुए और स्टेशन से बाहर निकल गए। वे कोई और नहीं, उस निगम के अध्यक्ष थे जिसका वह सर्विस स्टेशन था। वह युवक इस बात से अनजान था कि वह अपने मालिक से बात कर रहा था और वह जो कुछ बोलता चला गया, उसकी वजह से अपनी किस्मत सुधारने का उसने एक-एक मौका गँवा दिया।

आगे चलकर उस गैस स्टेशन की जिम्मेदारी एक युवक को दी गई और वह स्टेशन कंपनी का सबसे ज्यादा मुनाफा कमानेवाला स्टेशन बन गया। स्टेशन वही था, बस नए प्रबंधन ने इसकी कायापलट कर दी। अंदर जरूरी सामानों की दुकान भी वही थी और सामानों की कीमत भी बदली नहीं थी, लेकिन स्टेशन पर आनेवाले ग्राहकों से बात करनेवाले का व्यक्तित्व ऐसा नहीं था, जैसा उससे पहले काम करनेवालों का हुआ करता था।

व्यावहारिक तौर पर यह अंतिम रूप से कहा जा सकता है कि जीवन में सफलता व्यक्तित्व पर ही निर्भर करती है।

बुरा बरताव करनेवाला कितना भी पढ़ा-लिखा क्यों न हो, वह उसकी किस्मत खराब कर देता है। ऐसे बुरे बरताव से न जाने कितने ही लोगों ने दुर्दिन देखे हैं।

बेहतरीन शोमैनशिप वाला व्यक्तित्व

जीवन एक बहुत बड़ा ड्रामा है, जिसमें शोमैनशिप या कौतुककला का अत्यधिक महत्त्व है। सभी क्षेत्रों के सफल लोग सामान्यतया एक अच्छे शोमैन होते हैं यानी वे लोगों को खुश करने का प्रयास करते हैं। चलिए,

अलग-अलग क्षेत्रों की कुछ जानी-मानी पुरानी हस्तियों के शोमैनशिप की तुलना करते हैं। निम्नलिखित हस्तियों ने अपने-अपने क्षेत्र में उल्लेखनीय सफलता हासिल की, क्योंकि उनकी बुद्धिमत्ता और आविष्कारों को उनकी अच्छी शोमैनशिप ने एक ऊँचाई तक पहुँचा दिया—

थियोडोर रूजवेल्ट
हेनरी फोर्ड
थॉमस ए. एडीसन
बिली संडे
विलियम रैंडॉल्फ हर्स्ट
जॉर्ज बर्नाड शॉ

नीचे एक और सूची उन जाने-माने लोगों की है, जो अपनी क्षमता की वजह से मशहूर हुए, लेकिन उनमें ऊपर की सूची में शामिल लोगों के मुकाबले शोमैनशिप नहीं थी—

वुडरो विलसन
काल्विन कूलिज
हरबर्ट हूवर
अब्राहम लिंकन

यहाँ लिंकन का नाम शामिल किए जाने से यह साबित होता है कि उनकी बाकी उत्कृष्ट खूबियों ने उन्हें इतिहास के पन्नों में सबसे ऊपर पहुँचा दिया, जबकि उनके पास स्वाभाविक रूप से शोमैनशिप की कमी थी।

एक अच्छा शोमैन वही है, जो यह समझता है कि कैसे आम लोगों की उम्मीदों को पूरा करना है। सफलता संयोग या किस्मत से नहीं मिलती। इसके लिए सावधानीपूर्वक योजना बनानी पड़ती है और लोगों के बीच रहनेवाली हस्तियों को कुशल अभिनय करना पड़ता है।

आखिर व्यक्तित्व में शोमैनशिप की कमी को पूरा करने के लिए कोई क्या कर सकता है? क्या ऐसे व्यक्ति को मान लेना चाहिए कि कुदरत ने उसे वैसा व्यक्तित्व नहीं दिया तो वह पूरी जिदगी नाकामी झेलता रहेगा?

बिलकुल नहीं, यहाँ उसकी मदद मास्टरमाइंड के सिद्धांत से की जा सकती है। ऐसे लोग जिनका व्यक्तित्व आकर्षक नहीं है, उन्हें उन लोगों के बीच रहना चाहिए, जो इस गुण के स्वामी हैं। फाइनांसर जे.पी. मॉर्गन झगड़ालू प्रवृत्ति के होने की वजह से अकसर लोगों से उलझ जाते थे और इस प्रवृत्ति ने उन्हें कभी अच्छा शोमैन नहीं बनने दिया, फिर भी उन्होंने खुद को उन लोगों के संसर्ग में रखा जिनमें ऐसी खूबियाँ थीं, जिनका मॉर्गन में अभाव था।

हेनरी फोर्ड को ईश्वर ने अच्छे शोमैन की खूबियाँ नहीं दी थीं और उनका व्यक्तित्व किसी भी लिहाज से सौ फीसदी परिपूर्ण नहीं था, फिर भी मास्टरमाइंड के सिद्धांत का इस्तेमाल करते हुए उन्होंने काफी हद तक अपने अंदर की खामियों को दूर किया और उन लोगों के संपर्क में रहे जिनमें यह खूबी मौजूद थी।

अच्छे शोमैनशिप के अनिवार्य लक्षण आखिर क्या होते हैं?

पहला, लोगों की कल्पना की कसौटी पर खरा उतरना और अपनी गतिविधियों में लोगों की दिलचस्पी और उत्सुकता को बनाए रखना। दूसरा, प्रचार के जरिए मनोवैज्ञानिक तौर पर लोगों को आकर्षित करने के महत्त्व को समझना। तीसरा, सही मौकों पर लोगों की पसंद, नापसंद को समझते हुए उसे अपने फायदे के लिए इस्तेमाल करने की क्षमतावाला सतर्क दिमाग।

आकर्षक व्यक्तित्व के तत्त्वों का सार

आकर्षक व्यक्तित्व के लिए आवश्यक महत्त्वपूर्ण कारकों का यह एक विवरण है—

1. हाथ मिलाने का तरीका।
2. पोशाक और शरीर की मुद्रा।
3. बोली, उसका स्वर, तीव्रता और प्रकार।
4. व्यवहारकुशलता।
5. उद्देश्य के प्रति ईमानदारी।
6. शब्दों का चयन और उनका औचित्य।
7. शांतचित्त।
8. नि:स्वार्थता।
9. हाव-भाव।
10. हावी विचार (क्योंकि वे दूसरों के दिमाग में दर्ज हो जाते हैं)।
11. उत्साह।
12. ईमानदारी (आध्यात्मिक, नैतिक और आर्थिक)।
13. आकर्षण शक्ति (स्वस्थ कामुकता से प्रेरित कंपन की उच्च दर)।

यदि आप एक दिलचस्प और कुछ हद तक फायदेमंद प्रयोग करना चाहते हैं तो आकर्षक व्यक्तित्व इन तेरह कारकों में से हर एक के लिहाज से खुद को ग्रेड देकर अपना विश्लेषण खुद से कर सकते हैं। इन तेरह बिंदुओं पर अपनी जाँच सही तरीके से करने पर कोई भी उन कमियों को दूर सकता है जिनकी वजह से सफलता नहीं मिल पाती।

यह प्रयोग और भी दिलचस्प हो सकता है, यदि आप आदतन उन लोगों का विश्लेषण यहाँ दिए गए तेरह बिंदुओं के आधार पर करना शुरू कर दें, जो आपके बेहद करीब हैं। इस आदत से आप आगे चलकर यह समझने लग जाएँगे कि दूसरे लोगों के सफल या विफल होने की वजह क्या है।

❑

10.

सटीक सोच

सटीक सोच की कला हासिल करना मुश्किल नहीं, बशर्ते कुछ तय नियमों को माना जाए। सटीक सोच पैदा करने के लिए इन दो मूल सिद्धांतों का पालन अनिवार्य है, ये हैं—

1. सटीक सोच के लिए जानकारी में से तथ्यों को अलग करना जरूरी है।
2. एक बार तथ्य निकल आएँ तो उन्हें दो वर्गों—महत्त्वपूर्ण और गैरजरूरी या बेकार में बाँटना जरूरी है।

यहाँ यह सवाल उठता है कि 'महत्त्वपूर्ण तथ्य क्या है?' और जवाब है, 'एक महत्त्वपूर्ण तथ्य कोई भी ऐसा तथ्य है, जो किसी के निश्चित मुख्य उद्देश्य की प्राप्ति के लिए अनिवार्य है या वह किसी के रोजना के काम-धंधे में उपयोगी साबित हो सकता है। इसके अलावा बाकी तथ्य उस व्यक्ति के लिए तुलनात्मक रूप से गैरजरूरी हैं, चाहे वे उपयोगी और रुचिकर क्यों न हों।'

किसी को किसी भी विषय पर अपना मत देने का अधिकार नहीं, यदि उसने उस मत तक पहुँचने के लिए उस विषय से जुड़े तमाम उपलब्ध तथ्यों को तर्क की कसौटी पर नहीं कसा है। इस हकीकत के बावजूद हर कोई किसी-न-किसी विषय पर अपनी राय जाहिर कर देता है, उस विषय को समझे बिना ही या यह जाने बगैर कि जिस आधार पर उन्होंने राय कायम की है, उससे कोई तथ्य भी जुड़ा है या नहीं।

आनन-फानन में किए गए फैसले या जाहिर किए गए मत दरअसल मत होते ही नहीं, वे सिर्फ एक अंदाजा भर या अटकल होते हैं और उनका कोई मूल्य नहीं होता। ऐसे अंदाजों के ढेर में रत्ती भर भी विचार नहीं होता। किसी भी मुद्दे पर कोई फैसला करने से पहले अगर तथ्यों को जुटाने और तमाम उपलब्ध तथ्यों पर सोच-विचार कर किसी नतीजे पर पहुँचने की आदत पड़ जाए तो वह व्यक्ति एक सही विचारक बन सकता है।

जब कभी आप किसी को अपने भाषण में कुछ इस तरह की सामान्य बातें करते सुनते हैं, जैसे 'मैंने सुना है कि कुछ इस तरह का मामला है' या 'मैंने अखबारों में पढ़ा है कि उसने ऐसा किया, वैसा किया, ' आप उसी क्षण समझ सकते हैं कि वह व्यक्ति सही विचारक नहीं है। उसके विचारों, अनुमानों, वक्तव्यों और अटकलबाजियों को बड़ी मुश्किल से कबूल किया जा सकता है। इस बात का ख्याल रखें कि खुद आप भी कभी ऐसे अंदाजों और अटकलों की भाषा न बोलें जिसका कोई आधार नहीं है।

किसी भी विषय से जुड़े तथ्यों को समझने में काफी मेहनत करनी पड़ती है, शायद यही वजह है कि ज्यादातर लोग विषय से जुड़े तथ्यों पर बिना वक्त दिए और बिना उन्हें इकट्ठा करने का कष्ट उठाए अपनी राय कायम कर लेते हैं।

आप इस सिद्धांत को संभवत: इस वजह से पढ़ रहे हैं कि आप और ज्यादा सफल हो सकें और अगर यह बात सच है तो आपको अपने सोचने का तरीका उन लोगों से अलग करना होगा, जो आम तौर पर हकीकत को समझे बिना अपने विचार बना लेते हैं। यह सच है कि ऐसा करने के लिए प्रयास करने पड़ते हैं, लेकिन यह बात भी याद रखनी चाहिए कि कामयाबी कोई ऐसी चीज नहीं, जो पेड़ पर फलती हो और जिसे आसानी से तोड़ लिया जाए। सफलता का मतलब है दृढ़ता, आत्मबलिदान, दृढ़संकल्प और एक सशक्त चरित्र।

हर चीज की एक कीमत होती है और उसे कीमत चुकाए बिना हासिल नहीं किया जा सकता। अगर कोई मूल्यवान वस्तु मिल भी जाए तो उसे ज्यादा दिन सँभालकर रखा नहीं जा सकता। सही सोच की कीमत वह

प्रयास है, जो तथ्यों को इकट्ठा करने और उन्हें व्यवस्थित करने की दिशा में किया जाता है।

गैस स्टेशन की शृंखला के मैनेजर ने एक दिन अपने एक पंप के नए कर्मचारी से पूछा, 'हर दिन इस गैस स्टेशन पर कितनी गाड़ियाँ आती हैं और हफ्ते में किस दिन सबसे ज्यादा भीड़ होती है?'

युवक ने बोलना शुरू किया, 'मेरे विचार से...।'

मैनेजर ने उसे तुरंत टोका, 'मुझे तुम्हारा विचार नहीं चाहिए। जो सवाल मैंने किया उसका जवाब तथ्यों पर आधारित होना चाहिए। अगर तथ्य मौजूद हैं तो मतों और विचारों का कोई महत्त्व नहीं होता।'

उसके बाद से उस कर्मचारी ने अपने पॉकेट कैलकुलेटर की मदद से हर दिन आनेवाली गाड़ियों की गिनती शुरू कर दी। एक कदम और आगे बढ़ते हुए उसने यह दर्ज करना भी शुरू कर दिया कि जितनी गाड़ियाँ आती हैं, उनमें से कितने में तेल भरा जाता है और कितने में गैस। उसने हर दिन का आँकड़ा तैयार किया, यहाँ तक कि रविवार का भी।

वह यहीं नहीं रुका। उसने यह आँकड़ा भी तैयार किया कि ऐसी कितनी गाड़ियाँ हैं, जो स्टेशन में न आकर निकल जाती हैं, ऐसा उसने करीब दो हफ्तों तक हर दिन नोट किया। इसके बाद उसने एक योजना बनाई जिसमें सिर्फ एक पेज का परचा छपवाने भर का खर्च था और उस परचे की वजह से स्टेशन में तेल, गैस और सर्विसिंग के लिए आनेवाली गाड़ियों की तादाद दो हफ्ते के भीतर बढ़ने लगी। यह सब करना उसकी ड्यूटी नहीं थी, लेकिन उसके मैनेजर ने जो सवाल पूछा था, उस सवाल ने उसे सोचने पर मजबूर किया और उसने यह फैसला कर लिया कि उस घटना का इस्तेमाल अपने फायदे के लिए करेगा।

जिस युवक की चर्चा हम कर रहे हैं, वह आज उस गैस स्टेशनों की शृंखला में बराबरी का हिस्सेदार है और अच्छा-खासा धनवान् हो चुका है। यह सब उसके सही विचारक होने की क्षमता की वजह से ही मुमकिन हुआ।

❑

11.

एकाग्रता

हरफनमौला व्यक्ति शायद ही किसी एक फन का उस्ताद बन पाता है। जीवन इतना जटिल है कि ऊर्जा अकसर फिजूल के कार्यों में बरबाद हो जाती है। यही वजह है कि जो लोग सफल होते हैं, वे ठोस प्रयास करते हैं और एकाग्रता के साथ कोशिश करने की आदत डाल लेते हैं।

शक्ति का आधार संगठित प्रयास या ऊर्जा है। शरीर और दिमाग को एक समय में किसी एक काम में लगाए बिना ऊर्जा को संगठित नहीं किया जा सकता। एक सामान्य आवर्द्धक लेंस के इस्तेमाल से सूरज की किरणें एक बोर्ड पर केंद्रित होते ही कुछ ही मिनट में एक छिद्र बना देती हैं। वही किरणें अगर केंद्रित न हों तो बोर्ड में जरा सी गरमी तक पैदा नहीं होगी।

इनसान का दिमाग भी काफी हद तक आवर्द्धक लेंस के जैसा है, क्योंकि जिस प्रकार लेंस सूरज की किरणों को एक स्थान पर केंद्रित करता है, उसी तरह दिमाग भी अपने अंदर के तत्त्वों को इकट्ठा कर किसी कार्य को एकजुटता से करने के लिए प्रेरित करता है।

इस बात पर भी गौर किया जाना चाहिए कि जीवन के हर क्षेत्र से आनेवाले सफल व्यक्तियों ने सदैव अपने विचारों और प्रयासों को एक निश्चित उद्देश्य, लक्ष्य या मुख्य मकसद को हासिल करने के लिए एकजुटता से किया है।

आइए गौर करते हैं, उन महान् हस्तियों की इस सूची पर जिन्होंने इस देश का इतिहास रचा और एकाग्रता की आदत और उसके इस्तेमाल से ही जिन्होंने सफलता हासिल की थी—

वुलवर्थ ने पाँच और दस सेंट स्टोर पर एकाग्रता से विचार किया और खुदरा क्षेत्र में देश की महान् हस्तियों में से एक माने गए।

हेनरी फोर्ड ने अपनी पूरी ऊर्जा एक सस्ती, लेकिन व्यावहारिक गाड़ी बनाने में लगा दी और उस विचार ने उन्हें देश के अब तक के इतिहास में सबसे शक्तिशाली और समृद्ध व्यक्तियों में से एक बना दिया।

मार्शल फील्ड ने अपने प्रयासों को 'द वर्ल्ड्स ग्रेटेस्ट स्टोर' को बनाने में केंद्रित किया और उन्हें बदले में मिले दसों मिलियन डॉलर, जिसकी उस समय कल्पना तक नहीं की जा सकती थी। वान ह्यूसेन ने कई वर्षों तक मुलायम कॉलर बनाने पर अपना ध्यान केंद्रित किया। उस वक्त लोग यह मान बैठे थे कि उन्हें कड़े कॉलर से कभी छुटकारा नहीं मिलेगा, तब ह्यूसेन अपने आइडिया की बदौलत जल्दी ही धनवान् बन गए और उनका नाम उस वस्तु के साथ हमेशा-हमेशा के लिए जुड़ गया जिस पर उन्होंने एकाग्रता के साथ काम किया था।

रिगली ने अपने प्रयासों को चुइंगम के उत्पादन और बिक्री को पाँच फीसदी बढ़ाने की ओर केंद्रित किया। उसके बदले उन्होंने कई मिलियन डॉलर कमाए और धैर्य से काम करते रहने की वजह से इतिहास के पन्नों में उनका नाम दर्ज हुआ।

एडीसन ने अपने दिमाग को 'बातचीत वाली मशीन', बिजली की रोशनी, चलचित्र और अन्य उपयोगी आविष्कारों की ओर तब तक एकाग्र रखा, जब तक कि वे हकीकत नहीं बन गए। इसी वजह से उनका नाम महान् हस्तियों में सबसे पहले लिया जाता है।

बेस्सेमर ने अपने विचारों को स्टील के उत्पादन की ओर केंद्रित किया और आज बेसेमर प्रक्रिया इस बात का सबूत है कि उन्होंने इतिहास रचनेवाले प्रयास किए थे।

जॉर्ज ईस्टमैन ने फोटोग्राफ्स को कई गुना बेहतर बनाने में अपनी ऊर्जा को एकाग्र किया और इस एक विचार से वे करोड़पति बन गए।

एंड्रयू कारनेगी, जिनके माता-पिता दूसरे देश से आए थे, उन्होंने एक बहुत बड़े स्टील प्लांट का सपना देखा, उसकी ओर अपना ध्यान लगाया और आगे चलकर करोड़ों डॉलर कमाए।

जेम्स जे. हिल ने चालीस डॉलर प्रतिमाह की टेलीग्राफर की नौकरी करते हुए लगातार एक विशाल पार-महाद्वीपीय रेलवे का सपना देखा और अपने विचारों पर काम करते हुए जब एक दिन उनका सपना साकार हुआ तो उनका नाम उस समय के धनवान् व्यक्तियों में शामिल हो चुका था।

साइरस एच.के. कर्टिस ने दुनिया की सबसे अच्छी और दिलचस्प पत्रिका निकालने की ओर अपने प्रयासों को केंद्रित किया और तब उस शानदार सैटरडे ईवनिंग पोस्ट का जन्म हुआ। उन्हें न सिर्फ दुनिया की सबसे नामी पत्रिका निकालने का श्रेय मिला, बल्कि एक विचार की बदौलत करोड़ों की दौलत भी मिली।

ओरविले राइट ने एक लक्ष्य को साधा—हवा से भारी मशीन को हवा में उड़ाने की जिद! और एक दिन इसे तमाम मुश्किलों के बावजूद हासिल भी किया। इस आविष्कार ने धरती पर जिंदगी बदल दी।

मार्कोनी ने अपना दिमाग एक विचार की ओर लगाया—वायरसेल संदेश भेजने में और फिर अनगिनत जिंदगियों में सुधार आया।

यह सच है कि कोई कुछ सोच ले तो उसका सृजन भी कर सकता है, बशर्ते उसका दिमाग उस पर दृढ़ता से भिड़ा रहे और लक्ष्य हासिल करने तक हार न माने।

एकाग्र विचारों के साथ काम करनेवाला इनसानी दिमाग न सिर्फ महान् बल्कि शक्तिशाली भी होता है।

वुडरो विलसन ने राष्ट्रपति बनने से सत्ताईस वर्ष पहले ही यह निश्चय कर लिया था कि वह व्हाइट हाउस तक पहुँचेंगे, उन्होंने अपने दिमाग को इस एक लक्ष्य की ओर केंद्रित रखा और अंत में इसे हासिल कर दिखाया।

इंगरसोल ने एकाग्रचित्त होकर ऐसी घड़ी बनाने का प्रयास किया, जो अच्छी और कारगर होने के साथ ही कम-से-कम एक डॉलर में बिके। एकाग्रता से किए गए प्रयास ने उन्हें करोड़पति बना दिया।

ई.एम. स्टेटलर ने ऐसे होटल तैयार करने की ओर ध्यान केंद्रित किया, जहाँ घर जैसी सुविधाएँ मिलती हों, इसने उन्हें दुनिया के अव्वल होटल मालिकों में से एक बना दिया। इसकी वजह से कमाई गई करोड़ों की दौलत का कहना ही क्या।

रॉकफेलर ने तेल को शोधन और वितरण पर अपना ध्यान केंद्रित किया और उनके प्रयासों ने उन्हें अरबपति बना दिया।

रसेल कॉनवेल ने अपनी पूरी जिंदगी अपने मशहूर लेक्चर, एक्रेस ऑफ डायमंड्स को तैयार करने में लगा दी और इस एक लेक्चर ने उन्हें साठ-साठ हजार डॉलर से ज्यादा की दौलत दी, जबकि उस समय लोगों को पेनी में पैसे दिए जाते थे। हालाँकि कॉनवेल ने लोगों की सेवा जिस प्रकार की, उसे सिर्फ दौलत के तराजू पर नहीं तौला जा सकता।

लिंकन ने अपना दिमाग मानव जाति की स्वतंत्रता की ओर केंद्रित किया और अपने काम में सफल भी हुए, हालाँकि इसका अंत उनके लिए दुर्भाग्यपूर्ण रहा।

जिलेट ने अपना ध्यान सेफ्टी रेजर पर लगाया और इस विचार ने न सिर्फ उन्हें अरबपति बना दिया, बल्कि उस उत्पाद के साथ उनका नाम ऐसा जुड़ा कि वे अमर हो गए।

विलियम रैंडॉल्फ हर्स्ट ने अपना ध्यान अखबारों पर केंद्रित किया और अपने क्षेत्र के बादशाह बन गए।

हेलेन केलर पैदाइशी मूक, बधिर और नेत्रहीन थीं, लेकिन अपनी एकाग्रता की बदौलत वह इस प्रकार 'सुनना' और बोलना सीख गईं कि पूरी दुनिया को उनसे प्रेरणा मिली।

इस प्रकार एकाग्र प्रयासों के फायदे को साबित करने के लिए यह कहानी एक शृंखला की तरह चलती चली जा सकती है। आप यह सोचिए कि आपको करना क्या है—एक निश्चित मुख्य लक्ष्य निर्धारित कीजिए—फिर अपनी पूरी ताकत को उस लक्ष्य की ओर तब तक केंद्रित कीजिए, जब तक कि आप उस लक्ष्य को हासिल न कर लें।

सहयोग के अगले नियम पर गौर करने के दौरान आप पाएँगे कि एकाग्रता के नियम से जुड़े सिद्धांतों का उसके साथ करीबी संबंध है।

जहाँ कहीं भी लोगों का एक समूह किसी उद्देश्य की प्राप्ति के लिए सहयोगी की भावना के साथ संगठित किया जाता है, वहाँ निश्चित रूप से एकाग्रता का नियम लागू किया जाता है। अगर ऐसा नहीं होता तो वह समूह सही मायने में शक्तिशाली नहीं होता।

बारिश की हर एक बूँद में एक शक्ति होती है, लेकिन जब तक इधर-उधर गिरनेवाली इन बूँदों को किसी नदी या डैम में इकट्ठा कर इनसे बिजली पैदा नहीं की जाती या फिर इन्हें किसी भट्ठी में इकट्ठा कर भाप में तब्दील नहीं किया जाता तब तक इन्हें शक्तिशाली नहीं कहा जा सकता।

शक्ति कहीं भी किसी भी प्रकार की क्यों न हो, एकत्रित ऊर्जा के जरिए ही पैदा की जाती है।

अपने रोजगार के तौर पर आप चाहे कुछ भी कर रहे हों, आप उसे अपनी पूरी एकाग्रता से मन और लगन के साथ एक निश्चित चीज हासिल करने के लिए करें।

❑

12.

सहकारिता

जिस युग में हम रह रहे हैं, निश्चित तौर पर वह सहयोग का युग है। कारोबार, उद्योग, वित्त, परिवहन और राजनीति के इन तमाम क्षेत्रों में उल्लेखनीय उपलब्धि का आधार सहकारी प्रयास का सिद्धांत ही है।

शायद ही कभी ऐसा हो कि आप हफ्ते भर में अखबार में एक बार भी किसी कंपनियों के विलय की कोई खबर न पढ़ें। जबरन किए गए अधिग्रहणों को छोड़ दें, तो ये विलय आपसी सहयोग पर आधारित होते हैं। सहयोग की वजह से उद्देश्य की प्राप्ति के लिए आपसी सामंजस्य की भावना पैदा होती है, जो आपसी मतभेदों को भुलाकर तमाम मानवीय और तकनीकी शक्तियों को एकजुट प्रयास के लिए प्रेरित करती है।

मार्शल फॉक प्रथम विश्वयुद्ध के एक हीरो थे। इतिहासकारों को याद है, जैसे ही फॉक ने गठबंधन सेनाओं की कमान सँभाली, युद्ध में एक निर्णायक मोड़ आया, फॉक ने सहयोग और प्रयासों के समन्वय से वह हासिल कर दिखाया, जो बड़े-से-बड़े लीडर के नेतृत्व में संभव नहीं था।

किसी भी मिशन में बहुत बड़ी सफलता के लिए उसमें शामिल तमाम लोगों के बीच एक दोस्ताना सहयोग अनिवार्य है। फुटबॉल की विजेता टीम वही होती है जिसे सहयोग की कला का सर्वोत्तम प्रशिक्षण दिया जाता है।

आप यह महसूस करेंगे कि इस पाठ्यक्रम में पहले बताए गए कुछ नियमों को एक आदत के तौर पर इस्तेमाल करना जरूरी है, ताकि दूसरों का सहयोग प्राप्त किया जा सके। उदाहरण के लिए, दूसरे लोग तब तक आप से सहयोग नहीं करेंगे, जब तक कि आप आकर्षक व्यक्तित्व यानी सफलता के व्यक्तित्व में निपुण नहीं हो जाते। आप यह गौर करेंगे कि उत्साह और आत्मसंयम तथा पाने से ज्यादा करने की आदत के नियमों को अपनाने के बाद ही आप दूसरों से सहयोग की उम्मीद कर सकते हैं।

ये नियम एक-दूसरे के साथ-साथ चलते हैं और दूसरों का सहयोग हासिल करने के लिए इन सभी को सहयोग के नियम से जोड़ दिया जाना चाहिए। इसका मतलब साफ है कि इन नियमों को अपनी आदत में शुमार कर लेना चाहिए।

अप्रिय व्यक्तित्ववाले इनसान के साथ कोई सहयोग नहीं करना चाहता। जो उत्साही नहीं या जिसमें संयम की कमी है, उसके साथ भी कोई सहयोग नहीं करना चाहता। शक्ति संगठित और सहकारी प्रयासों से हासिल की जा सकती है!

दर्जन भर पूर्ण प्रशिक्षित सैनिक अपनी एकजुट शक्ति की बदौलत हजार लोगों की भीड़ पर भारी पड़ते हैं, जो नेतृत्वविहीन और असंगठित होती है।

शिक्षा अपने सभी रूपों में और कुछ नहीं, एक संगठित ज्ञान होती है या इसे तथ्यों का सहकारी संगम भी कहा जा सकता है!

एंड्रयू कारनेगी ने थोड़ी-बहुत पढ़ाई की थी, फिर भी वे एक शिक्षित व्यक्ति थे, क्योंकि उन्होंने अपने ज्ञान को संगठित करने और इसे एक निश्चित लक्ष्य का रूप देने के लिए अपनाया। उन्होंने सहकारिता के सिद्धांत को भी अपनाया, जिसकी बदौलत वे अरबपति बन सके, यही नहीं, उन्होंने कई और लोगों को भी करोड़पति बना दिया जिन्होंने सहकारिता के नियम को अपनाए जाने के दौरान उनका साथ दिया।

एंड्रयू कारनेगी ने ही इस लेखक को सफलता के सिद्धांत के दर्शन की जानकारी दी, जिसके बाद इसका संपूर्ण दर्शन सामने आया। उस घटना का वर्णन जरूरी है, क्योंकि इसमें हाल ही में सामने आया नियम भी शामिल है, जो तमाम असरदार सहकारी प्रयासों का आधार है।

इस लेखक ने कारनेगी के औद्योगिक जीवन पर लेख लिखने के मकसद से उनका इंटरव्यू किया। जो पहला प्रश्न उनसे किया गया वह यह था—

'मिस्टर कारनेगी, आप अपनी महान् सफलता का श्रेय किसे देते हैं?'

कारनेगी ने कहा, 'आपने मुझसे बहुत बड़ा सवाल किया है और इससे पहले कि मैं इसका जवाब दूँ, मैं चाहूँगा कि आप 'सफलता' शब्द की व्याख्या करें। आप सफलता किसे कहते हैं?'

इससे पहले कि लेखक जवाब देते, कारनेगी ने समझ लिया कि क्या जवाब मिलनेवाला है और कहा, 'सफलता से आपका मतलब है मेरी कमाई, क्यों यही है न?'

लेखक ने कहा, 'हाँ, मैं समझता हूँ वही एक शब्द है जिसका मतलब है सफलता।'

कारनेगी ने जवाब दिया, 'ओह, तो ऐसा है, अगर आप यह जानना चाहते हैं कि मैंने पैसे कैसे कमाए और उसे ही आप सफलता कहते हैं तो मैं आपके सवाल का जवाब आसानी से दे सकता हूँ। सबसे पहले मैं बता दूँ कि हमारे इस स्टील बिजनेस में एक मास्टरमाइंड है। यह मास्टरमाइंड किसी एक व्यक्ति का नहीं है, बल्कि क्षमता, सफलता और बहुत बड़ी संख्या में मौजूद उन लोगों के तजुर्बे का योगफल है, जिनका दिमाग पूर्ण रूप से संयोजित किया गया है, ताकि वे सहकारिता के सामंजस्य के साथ एक होकर काम करें। यही लोग हैं, जो इस कारोबार के अलग-अलग हिस्से को सँभालते हैं। उनमें से कुछ मेरे साथ कई वर्षों से काम कर रहे हैं, जबकि दूसरे लोग उतने पुराने नहीं हैं।'

कारनेगी ने आगे कहा, 'आप यह जानकर आश्चर्यचकित रह जाएँगे कि मुझे ऐसे लोगों को ढूँढ़ने के लिए लगातार और कई बार प्रयास करने पड़े, जिनका व्यक्तित्व ऐसा हो कि वे अपने हितों को त्यागकर कारोबार के फायदे की बात सोच सकें। कंपनी के कुछ सबसे महत्त्वपूर्ण पदों पर पहले दर्जन भर से ज्यादा लोग रखे गए और फिर उनमें से एक को उसके उपयुक्त पाया गया। वह व्यक्ति ऐसा था, जो उस पद के लायक हो, साथ ही कंपनी के दूसरे कर्मचारियों के साथ काम करने के लिए उसमें सामंजस्य की भावना हो। मेरे लिए हमेशा से बड़ी समस्या रही है और शायद रहेगी भी कि मुझे ऐसे लोग बड़ी मुश्किल से मिलते हैं, जो आपसी सहयोग के साथ काम करें और अगर आपसी सहयोग नहीं तो वह मास्टरमाइंड तैयार ही नहीं हो सकता जिसकी बात मैं कर रहा हूँ।'

अपनी याददाश्त के आधार पर मैं जो कुछ इन शब्दों में लिख रहा हूँ, उन शब्दों में ही स्टील की दुनिया के बेताज बादशाह ने अपनी हैरान कर देनेवाली सफलता के राज खोलकर रख दिए। उनके बयानों के आधार पर ही लेखक ने अपने शोध की शुरुआत की, जो अगले बीस वर्षों तक चली, जिसके बाद मास्टरमाइंड का वही सिद्धांत सामने आया, जो कारनेगी समेत हमारे मशहूर उद्योगों, वित्तीय संस्थाओं, रेलमार्गों, बैंकों, डिपार्टमेंट स्टोर चलानेवाले नेताओं की सफलता का भी राज है।

वैज्ञानिक इस बात को नहीं मानते, लेकिन यह एक तथ्य है कि जब कभी भी दो या उससे ज्यादा दिमाग एक-दूसरे के साथ सामांजस्य और सहयोग की भावना के साथ आपस में जुड़ते हैं, तब एक अनदेखी शक्ति सामने आती है, जो किसी भी मिशन को जबरदस्त ऊर्जा प्रदान करती है।

जब आप उन लोगों के साथ होते हैं जिनसे आपके दोस्ताना संबंध हैं तो दिमाग की प्रतिक्रिया पर गौर करते हुए आप इस तथ्य को अपने तरीके से किए गए परीक्षण से भी जाँच सकते हैं। आप इसकी तुलना उस परिस्थिति

से कर सकते हैं, जब आप उन लोगों के बीच होते हैं जिन्हें आप पसंद नहीं करते। दोस्ताना मेलजोल से एक रहस्यमयी शक्ति मिलती है, जिसका अनुभव अकेलेपन में नहीं होता और यही चरम सत्य सहयोग के नियम की नींव है।

ऐसी सेना जिसे उसके नेता युद्ध में इस धमकी के साथ झोंक देते हैं कि युद्ध से भागने पर उन्हें गोली मार दी जाएगी, तो हो सकता है कि वह सेना बेहद शक्तिशाली हो, लेकिन ऐसी सेना कभी उन सेनाओं के आगे नहीं टिक पाई है, जो अपनी इच्छा से युद्ध में शामिल होती है और जिनके सैनिक इस दृढ़संकल्प और विश्वास के साथ रणभूमि में उतरते हैं कि वह जीत जाएँगे, क्योंकि उनका जीतना जरूरी है।

प्रथम विश्वयुद्ध की शुरुआत में जर्मन सेना सबका सफाया करती जा रही थी। जर्मन सैनिक युद्धभूमि में गीत गुनगुनाते हुए लड़ रहे थे। उन्हें पूरी तरह 'संस्कृति' की 'घुट्टी' पिला दी गई थी। उनके नेताओं ने उन्हें यह यकीन दिला दिया था कि वे जीत जाएँगे क्योंकि उन्हें जीतना है।

हालाँकि युद्ध जैसे-जैसे आगे बढ़ता गया उन्हीं सैनिकों को सच सामने दिखने लगा। उनकी यह समझ में आ गया कि लाखों लोगों को मौत के घाट उतारना घोर अत्याचार है। यही नहीं, उन्हें यह भी अहसास हुआ कि उनका कैसर भगवान का कोई दूत नहीं और हो सकता है, जो लड़ाई वे लड़ रहे हैं वह जायज न हो।

इस मोड़ से पासा पलटने लगा। अब युद्ध में उनके गीत सुनाई नहीं पड़ रहे थे। अब उन्हें 'संस्कृति के लिए मौत का गर्व' नहीं महसूस हो रहा था और तब उनका अंत ज्यादा दूर नहीं था।

ऐसा जीवन के हर क्षेत्र में, इनसान के हर प्रयास में होता है। जो लोग एक साझा लक्ष्य के लिए अपने व्यक्तित्व को दूसरों के अधीन कर सकते हैं, अपने स्वार्थ को त्यागकर, अपने तमाम शारिरीक, मानसिक प्रयासों का तालमेल दूसरों के साथ बिठा सकते हैं, वे सफलता का रास्ता करीब-करीब तय कर लेते हैं।

कुछ वर्षों पहले जमीन-जायदाद का कारोबार करनेवाली एक जानी-मानी कंपनी के अध्यक्ष ने लेखक को यह चिट्ठी लिखी थी—

डियर मिस्टर हिल—

हमारी कंपनी आपको 10, 000 डॉलर के चेक देगी, यदि आप हमें यह बता दें कि हम अपने कार्यों से लोगों का भरोसा कैसे हासिल कर सकते हैं, जैसा कि आप अपने कार्यों से कर लेते हैं।

शुभेच्छा के साथ,

इस पत्र के जवाब में यह चिट्ठी लिखी गई—

डियर मिस्टर जे,

तारीफ के लिए शुक्रिया और इससे पहले कि मैं आपके 10, 000 डॉलर खर्च करूँ, मैं इस विषय पर एक जानकारी देना चाहूँगा, वह भी एकदम मुफ्त। यदि मेरे अंदर लोगों का सहयोग प्राप्त करने की कोई असाधारण क्षमता है, तो यह इन वजहों से है—

1. मैं लोगों से जितने पैसे लेता हूँ, उससे ज्यादा सेवा देता हूँ।
2. मैं वैसा लेन-देन नहीं करता, वह भी जानबूझकर, जिसमें सभी का फायदा न हो।
3. मैं ऐसा कुछ नहीं कहता, जो मुझे सत्य नहीं लगता।
4. मेरे अंदर सर्वाधिक संभव लोगों को अपनी उपयोगी सेवा देने की हार्दिक इच्छा है।
5. मैं लोगों से प्यार करता हूँ, उनके पैसों से नहीं।
6. मैं सफलता के जिस सिद्धांत की शिक्षा देता हूँ, उसे ही जीवन का आधार मानता हूँ और उस पर अमल करता हूँ।

7. मैं किसी की मदद तब तक नहीं लेता, जब तक कि उसकी मदद न कर सकूँ।
8. मैं किसी से ऐसी चीज नहीं माँगता जिसे पाने का मुझे अधिकार नहीं है।
9. मैं छोटी-मोटी बातों पर लोगों से बहस नहीं करता।
10. मैं जहाँ कहीं भी, जब कभी भी मुमकिन हो, आशावादिता और खुशी का प्रसार करता हूँ।
11. मैं लोगों का भरोसा जीतने के लिए उनकी तारीफ नहीं करता।
12. मैं लोगों को कभी मुफ्त में सलाह नहीं देता। पैसे लेकर अपने सुझाव और सलाह देता हूँ, लेकिन मेरी कीमत उचित होती है।
13. 'मेरी कथनी और करनी में फर्क नहीं है', मैं सफलता के जिस सिद्धांत की शिक्षा देता हूँ, उसे अपने ऊपर भी लागू कर दिखाया है कि यह कितना कारगर है।
14. मैं अपने काम में इतना खो हो जाता हूँ कि मेरे उत्साह से दूसरे भी उत्साहित हो जाते हैं।

अगर आप समझते हैं कि इनके अलावा भी कुछ ऐसे तत्त्व हैं, जो मुझमें दूसरों का विश्वास हासिल करने की क्षमता पैदा करते हैं, तो यह मैं नहीं कह सकता कि वे क्या हैं। बहरहाल, आपकी चिट्ठी ने एक दिलचस्प सवाल उठाया जिसकी वजह से मैंने पहली बार अपने अंदर झाँका है। इस वजह से मैं आपका चेक नहीं ले सकता, क्योंकि आपने मुझे जिस काम को करने की प्रेरणा दी, उसकी कीमत दस हजार डॉलर से कई गुना ज्यादा है।

शुभकामना सहित,
नेपोलियन हिल

इन चौदह सूत्रों में वे तत्त्व शामिल हैं जिनकी वजह से संबंधों में विश्वास पैदा होता है। सहकारी प्रयास से उन लोगों को ताकत मिलती है, जो अपनी चाल से कई लोगों का भरोसा हमेशा के लिए हासिल कर लेते हैं। यह लेखक इन चौदह बताए गए सूत्रों के सिवाय ऐसा कोई तरीका नहीं जानता जिससे दूसरों को सहयोग के लिए प्रेरित किया जाए।

❑

13.

नाकामी से नफा

क्रो एसस नाम का एक धनी दर्शनशास्त्री था, वह राजा साइरस का सलाहकार भी था। उसने दरबार के दर्शनशास्त्री होने के नाते कुछ बुद्धिमानी भरी बातें कही थीं, यह उनमें से एक है—

'हे राजन, मुझे यह ज्ञात है और इस सबक को मैंने अच्छी तरह याद कर लिया है कि हर इनसान की जिंदगी एक पहिए की तरह घूमती रहती है और इसके काम करने का तरीका ऐसा है कि भाग्य हमेशा किसी का साथ नहीं देता।'

यह सच है। हम सभी की जिंदगी में एक अनदेखा भाग्य या पहिया है, जो घूम रहा है और कभी यह हमारी किस्मत चमका देता है तो कभी बिगाड़ देता है और हम चाहते हुए भी कुछ नहीं कर पाते। हालाँकि यह पहिया औसत के सिद्धांत पर काम करता है, जिसकी वजह से यह तय हो जाता है कि किसी की भी किस्मत हमेशा खराब नहीं रहेगी। यदि आज किस्मत खराब है तो इस सिद्धांत के मुताबिक यह उम्मीद है कि जब पहिया अगली बार घूमेगा तो किस्मत अच्छी हो जाएगी या पहले अभी अच्छी है तो बिगड़ जाएगी।

नाकामी किसी भी इनसान के अनुभव का सबसे फायदेमंद हिस्सा होती है क्योंकि कई जरूरी सबक हैं, जो सफलता हासिल करने से पहले सीख लेने चाहिए और यह सबक नाकामी से बेहतर कोई नहीं सिखा सकता।

नाकामी अकसर एक अप्रत्यक्ष वरदान की तरह होती है, बशर्ते यह हमें ऐसे उपयोगी सबक सिखा सके, जो हम इसके बगैर नहीं सीख सकते थे।

नाकामी का जीवन से वैसा ही संबंध है, जैसा भट्ठी का कुम्हार से। यह हमें तपाकर खरा कर देता है, फिर भी लाखों लोग नाकामी को अंतिम नतीजा मानकर बैठ जाते हैं। जबकि ये जीवन की ज्यादातर दूसरी घटनाओं की तरह क्षणभंगुर है और इस वजह से इसे अंतिम नहीं मान लिया जाना चाहिए।

सफल लोगों को नाकामी और अस्थायी नाकामी का भेद समझ आना चाहिए। हर किसी ने कभी-न-कभी प्रकार की अस्थायी नाकामी का सामना किया है। इनसे प्राप्त अनुभव ही सबसे बड़े और फायदेमंद सबक सिखाते हैं।

सच में, हममें से ज्यादातर लोग ऐसी मिट्टी के बने हैं कि यदि हमने कभी नाकामी का सामना नहीं किया तो हम इतने अहंकारी और बेलगाम हो जाते हैं कि हम खुद को खुदा से भी बड़ा समझने लग जाते हैं। इस दुनिया में कुछ ऐसे भी लोग हैं, जो कहा जाता है कि अपने और ईश्वर के बारे में कहते हैं, 'मैं और ईश्वर', और ऐसा कहते समय 'मैं' पर कुछ ज्यादा ही जोर देते हैं!

सिरदर्द भी फायदेमंद होते हैं, क्योंकि वह कुदरत की भाषा का प्रतिनिधित्व करते हैं, हालाँकि उनसे सहमत होना काफी हद तक मुश्किल है। ऐसे में इस समस्या से निपटने के लिए शरीर का होशियारी से इस्तेमाल किया जाना चाहिए, खासतौर पर पेट और सहायक अंगों का जिनसे इनसानी शरीर के ज्यादातर विकार पैदा होते हैं।

तात्कालिक पराजय या विफलता के मामले में भी ऐसा ही होता है। ये कुदरत के प्रतीक हैं जिनके जरिए वह इशारा कर देती है कि हम गलत रास्ते पर चल रहे हैं। हम जरा भी होशियार हैं तो इन इशारों पर ध्यान देते हैं, एक नया रास्ता चुनते हैं और अंततः तय किए गए अपने मुख्य लक्ष्य तक पहुँचते हैं।

इस सिद्धांत के आविष्कारक ने कारोबार, उद्योग, राजनीति, शासनकला, धर्म, वित्त, परिवहन, साहित्य, विज्ञान इत्यादि के क्षेत्र में सफलता हासिल करनेवाले स्त्री-पुरुषों की खूबियों का पता लगाने के लिए पच्चीस से भी ज्यादा वर्षों तक शोध किया है।

इस रिसर्च के दौरान विज्ञान, कारोबार और जीवनियों जैसी एक हजार से ज्यादा किताबें पढ़ी गईं यानी औसतन हर हफ्ते ऐसी एक से ज्यादा पुस्तक का अध्ययन किया गया।

इस व्यापक शोधकार्य में जो सबसे चौंकानेवाला खुलासा हुआ, वह यह था कि इन लोगों में से जिस किसी ने भी अपने क्षेत्र में जबरदस्त कामयाबी हासिल की, उन्होंने कभी-न-कभी बाधाओं, विपरीत परिस्थितियों, थोड़े समय की नाकामियों और कुछ मामलों में वास्तविक और स्थायी विफलता (जहाँ तक वह विशेष व्यक्ति संबंधित था) का भी सामना किया। ऐसा एक भी व्यक्ति नहीं मिला जिसे बगैर बाधाओं को पार किए सफलता मिली हो या उन्होंने सफल होने के लिए विकट परिस्थितियों को काबू न किया हो।

यह बात भी सामने आई कि जिसने विफलताओं का जितने साहस से सामना किया, उसने सफलता की उँचाइयों को उसी हद तक छुआ। दूसरे शब्दों में कहें तो किसी भी व्यक्ति की सफलता का अंदाजा इस बात से लगाया जाता है कि वह अपने निश्चित लक्ष्य की प्राप्ति के रास्ते में आनेवाली चुनौतियों से किस प्रकार निपटता है।

आइए, दुनिया की महान् सफल हस्तियों का जिक्र करें जिन्हें कुछ समय के लिए विफलता मिली और उनमें से कुछ ऐसे लोगों का भी जो व्यक्तिगत तौर पर पूरी तरह विफल रहे।

कोलंबस ने अपनी यात्रा भारत के लिए एक छोटे रास्ते की तलाश के उद्देश्य से शुरू की, लेकिन उसने अमेरिका की खोज कर ली। उसकी मौत बेड़ियों में जकड़े बंदी की तरह हुई और जो अज्ञानता का शिकार हुआ।

थॉमस ए. एडीसन को अपने प्रयासों में एक के बाद एक दस हजार से ज्यादा बार नाकामी मिली, जिसके बाद उन्होंने मोम का एक घूमता रिकॉर्ड बनाया, जो इनसान की आवाज को रिकॉर्ड कर दोबारा सुना सकता था। इलेक्ट्रिक बल्ब के आविष्कार से पहले भी उन्हें इसी तरह की विफलताओं का सामना करना पड़ा था।

एलेक्जेंडर ग्राहम बेल कई वर्षों तक विफल होते रहे और एक दिन टेलीफोन का आविष्कार कर दिया।

वुलवर्थ का पाँच और दस सेंट स्टोर का पहला प्रोजेक्ट नाकाम साबित हुआ था, जिसके बाद उन्होंने सबसे बड़ी मुश्किल पर विजय हासिल कर अपने सपने को साकार किया।

फुलटन का भाप से चलनेवाला जहाज फुस्स हो गया था और लोगों ने उनका इतना मजाक उड़ाया कि उन्हें अपना प्रयोग दिन के बजाय चुपके-चुपके रात में करना पड़ा।

राइट बंधुओं ने अनगिनत विमानों को बनाकर तोड़ दिया और अनेक बार विफल रहे, लेकिन अंत में उन्होंने वह विमान तैयार किया, जो हवा से भी हलका था और सचमुच उड़ान भर सकता था।

हेनरी फोर्ड भूखे पेट मरे नहीं, लेकिन सूखकर काँटा हो गए, तब जाकर वे मोटरगाड़ी का पहला कारगर मॉडल तैयार कर सके। उनकी मुश्किल वहीं खत्म नहीं हुई, उन्हें मॉडल टी कार बनाने के लिए कई वर्षों तक मेहनत करनी पड़ी, तब जाकर उन्हें वह शोहरत और दौलत मिली जिसके लिए वे आज भी जाने जाते हैं।

एक पल भी यह सोचना सही नहीं है कि इन लोगों ने अपनी समृद्धि की वजह से कामयाबी हासिल की। सच तो यह है कि इन्होंने जिन मुश्किलों का सामना किया, उसे सुनकर कलेजा काँपने लगता है। हमें यह आदत पड़ गई है कि हम कामयाब लोगों की सिर्फ कामयाबी देखते हैं, उनकी विफलताओं, हार और विकट परिस्थितियों पर गौर नहीं करते, जिनका सामना करते हुए उन्होंने सफलता हासिल की है।

दुनिया की एक महान् शक्ति बनने से पहले नेपोलियन की कई बार हार हुई और अंत में वह पूरी तरह हार गया, लेकिन उसकी चर्चा सबसे शक्तिशाली व्यक्तियों में होती है। उसकी जीवनियों में भी दर्ज है कि कई बार वह इतना निराश हो जाता था कि आत्महत्या करने की बात सोचने लगता था।

पनामा नहर भी नाकामियों के बगैर नहीं बनी। बार-बार गहरी खुदाई के दौरान किनारे ढह जाते और इंजीनियर को वही काम फिर करना पड़ता था। अकसर उन्हें लगता कि नहर का निर्माण संभव नहीं है, लेकिन उन्होंने धैर्य नहीं खोया और एक निश्चित लक्ष्य हासिल करने की दिशा में लगातार काम करते रहे। एक दिन समंदर में वह शानदार चीज तैयार हुई जिसे उसकी उपयोगिता के लिहाज से बड़े गर्व से देखा जाता है।

यहाँ लेखक के दिमाग में विफलता के विषय पर लिखी गई अब तक की सबसे शानदार कविता आ रही है। नाकामी के फायदों का वर्णन इस कविता ने बड़ी गहराई और साफगोई से किया है, वह कविता कुछ इस तरह है —

इनसान से कुदरत का इश्क!

एंजेला मॉर्गन

सर्वाधिकार, 1926, डॉड, मीड और कंपनी, इनकॉ.

जब प्रकृति इनसान को अनुशासन सिखाती है,
उसे कँपकँपाती है,
कार्यकुशल बनाती है।
जब प्रकृति इनसान को साँचे में ढालती है,
उसे सर्वोत्कृष्ट भूमिका के लिए चुनती है।
जब वह तहे दिल से करना चाहती है,
एक महान् और साहसी इनसान का निर्माण;
जिसकी प्रशंसा करे दुनिया का हर इनसान,
तो देखो उसके तरीके को, देखो उसकी चाल!
कितनी कठोरता से वह सबक सिखाती है,
जिसे वह शाही अंदाज से चुनती है;
कैसे वह उस पर हथौड़े बरसाती है, चोट पहुँचाती है,
और एक जोरदार झटके से
उस शक्ल में ढालती है जिसे सिर्फ प्रकृति ही समझती है।
उसका उत्पीड़ित हृदय रोता है
और वह अपने हाथ विनती में उठाता है,
वह उसे मोड़ती है पर कभी नहीं तोड़ती है।
जब वह उसका भला करती है,
कैसे वह उसे निखारती है जिसे वह चुनती है
और हर बार उसमें वह दम भरती है।
हर कला से उसे प्रेरित करती है,
ताकि वह लगे चमकने-दमकने,

यही तो प्रकृति चाहती है।
जब प्रकृति एक इनसान को चुनती है,
उसे हिलाती है, उसे जगाती है।
जब प्रकृति एक इनसान को बनाती है
आनेवाले कल की आवाज सुनती है—
जब वह अपने हर हुनर को अपनाती है
और तहे दिल से चाहती है
कि वह बने विशाल और संपूर्ण।
जिस चतुराई से वह उसे करती है तैयार
कैसे वह उसके पीछे पड़ती है,
उसे नहीं बख्शती।
उसे वह रगड़ती है, घिसती है
और मुफलिसी में उसे पैदा करती है।
कितनी बार वह निराश करती है,
जिसे वह सिंहासन पर बिठाती है।
किस बुद्धिमानी से वह उसे बचाएगी,
फिर चाहे कोई भी मुश्किल आएगी।
उसकी बुद्धिमानी सिसकियाँ भरे
और उसका गर्व कभी न कम हो!
करती है वह उसके लिए कड़े संघर्ष की कामना
अकेला उसे कर देती है,
ताकि ईश्वर का संदेश सिर्फ वही पाए।
इसलिए वह सबक सिखाती है,
उसे नियति का नियम समझाती है।
भले ही उसे समझ न आए,
ताकत का जोश भरती है,
फिर निर्दयतापूर्वक उसे उकसाती है।
भयंकर जोश से उसे हिलाती है,
जब वह उसे अपने दिल से चाहती है!
जब प्रकृति चुनती है किसी का नाम,
देना चाहती है शोहरत का इनाम
और जब झुकाना चाहती है।
उसका अपमान करती है,
जब देवी आशीर्वाद देती है।
उसकी कड़ी परीक्षा लेती है
और जब ज्ञान उसे आता है,

प्रकृति को एक ईश्वर या राजा मिल जाता है!
कैसे वह उसे बाँधती है और उसकी बाधा बनती है
ताकि उसे अपनी शक्ति का अहसास हो।
जब वो उसमें आग पैदा करती है
साथ में प्रेरणा भी देती है!
वह कोशिश करता रहता है,
लक्ष्य की तलाश में चलता रहता है।
उसकी आत्मा को ललचाती है, लुभाती है।
उसकी उम्मीदों को चुनौती देती है,
इसे उतना ही कठिन बनाती है।
पास जब कामयाबी आती है,
इसे बाधाओं का जंगल बनाती है।
जिसे वह काटता है,
रेगिस्तान में उसे जलाती है।
जिससे वह डरता है
और फिर उस डर को दूर करता है।
तो प्रकृति करती है इनसान का निर्माण
और फिर उसकी इच्छा की लेती है परीक्षा,
रास्ते में खड़ा करती है बाधाओं का पर्वत।
देती है उसे वह कड़वा विकल्प
और हमेश रहती है उसके सिर पर सवार,
कहती है, 'चढ़ो या मिट जाओ!'
तब देखो उसके मकसद को, देखो उसकी राह!
प्रकृति का नियम निराला है,
क्या कोई समझ सका है उसका विधान
मूर्ख हैं वह जो उसे कहते हैं अंधा।
जब उसके पैर फटते हैं, खून-खून हो जाते हैं,
फिर भी उसका जोश बढ़ता जाता है।
पूरी ताकत से चलता रहता है,
नए रास्तों को जलाकर और खुद को तपाकर,
जब उसे दैवीय शक्ति मिलती है
हर चुनौती हार जाती है।
फिर भी उसका जोश कम नहीं होता,
प्यार और उत्कंठा सुलगती रहती है,
हार के आगे भी नहीं मानता हार।
लो! संकट लो! चिल्लाओ,

तब नेतृत्व निखरकर आता है।
जब लोगों को मुक्ति की आशा है,
वह देश चलाने आता है।
जब प्रकृति अपनी योजना बताती है,
दुनिया उस इनसान को पाती है!

कभी छोटी-मोटी हार से मत डरो, बस यह तय कर लो कि हर हार से सबक सीख लिया जाए। जिसे हम 'अनुभव' कहते हैं, उसमें काफी हद तक वे बातें शामिल होती हैं जिन्हें हमने गलतियों से सीखा है—वे गलतियाँ हमारी अपनी होती हैं और दूसरों की भी, लेकिन इन गलतियों से सीखे गए सबक को कभी नजरअंदाज मत करो।

❑

14.

सहिष्णुता

अ सहिष्णुता से ज्यादा अज्ञानता का कोई और रूप नहीं जिसने सबसे ज्यादा दु:ख दिया है। सच कहें तो हर युद्ध की वजह असहिष्णुता ही होती है। 'पूँजी' और 'श्रम' के बीच मतभेद भी असहिष्णुता से ही पैदा होते हैं।

बगैर सहिष्णुता को अपनाए किसी भी व्यक्ति के लिए सटीक सोच के सिद्धांत को अपनाना नामुमकिन होता है, क्योंकि असहिष्णुता के प्रभाव में आकर इनसान ज्ञान की किताब बंद कर देता है और इसके ऊपरी पन्ने पर लिखता है, 'समझो पढ़ लिया, क्योंकि मैं सब जानता हूँ!'

असहिष्णुता का सबसे विध्वंसक रूप धार्मिक और जातिवादी मतों की भिन्नता से पैदा होता है। जिस सभ्यता को आज हम जानते हैं, उसने हर युग में असहिष्णुता के गहरे जख्म झेले हैं, जिनमें से ज्यादातर धार्मिक प्रकृति के थे।

यह दुनिया का सबसे लोकतांत्रिक देश है। हम इस धरती पर सबसे ज्यादा विश्वप्रेमी लोग हैं। हमारा देश हर देशों के लोगों और हर धर्मों को माननेवाले लोगों से बना है। हम अपने आस-पड़ोस में ऐसे लोगों के साथ रहते हैं जिनके धर्म हम से अलग हैं। हम अच्छे पड़ोसी हैं या बुरे, यह इस बात पर निर्भर करता है कि हम कितने सहिष्णु हैं।

असहिष्णुता की वजह है अज्ञानता, जिसे सीधे-सीधे ज्ञान की कमी कह सकते हैं। जानकार लोग शायद ही कभी असहिष्णु होते हैं, क्योंकि वे जानते हैं कि किसी के पास इतनी जानकारी नहीं कि वे दूसरों की जानकारी पर फैसला सुना सकें।

सामाजिक आनुवांशिकता के सिद्धांत के जरिए हम अपने आसपास माहौल और शुरुआत में मिली धार्मिक शिक्षा की बदौलत, धर्म को लेकर अपने विचार बनाते हैं। जरूरी नहीं कि हमारे शिक्षक हमेशा सही हों और यह बात हम अपने दिमाग में बिठा लें तो हम इस प्रकार की शिक्षा के दुष्प्रभाव से बच सकेंगे, जो हमें यह सिखाती है कि हम सही हैं और जो लोग इस विषय पर दूसरी तरह सोचते हैं, वे गलत हैं।

एक व्यक्ति का सहिष्णु होना जरूरी है और इसके कई कारण हैं, जिनमें से मुख्य यह है कि सहिष्णुता इनसान को सही तरीके से सोचना सिखाती है और तथ्यों की ओर ले जाती है जिनसे उसके अंदर सटीक सोच की क्षमता पैदा होती है।

जिन लोगों का दिमाग असहिष्णुता की वजह से भ्रष्ट हो चुका है, वे चाहे किसी भी प्रकार और प्रकृति के क्यों न हों, कभी भी सटीक विचारक नहीं बन सकते हैं, जबकि सटीक सोच से ही हम असहिष्णुता पर काबू पा सकते हैं।

आप यह सोचते होंगे कि जिन लोगों के विचार, धार्मिक सोच, राजनीति और जातिगत प्रवृत्तियाँ आपसे अलग हैं, उनके साथ सहिष्णुता दिखाना आपका कर्तव्य नहीं, लेकिन सच कहूँ तो सहिष्णुता के व्यवहार का मौका मिलना भी आपके लिए एक सौभाग्य है। आपको सहिष्णु होने के लिए किसी से इजाजत लेने की जरूरत नहीं, यह ऐसी चीज है जो आपके दिमाग में आती है और आप इस पर फैसला कर सकते हैं यानी यह आपकी ही जिम्मेदारी बनती है।

असहिष्णुता आत्मसंयम के सिद्धांत में बताए गए छह प्रकार के डर से भी जुड़ा हुआ है और यह एक तथ्य है कि असहिष्णुता अकसर भय या अज्ञानता की वजह से पैदा होता है। इस नियम का कोई अपवाद नहीं है। जिस पल कोई व्यक्ति (बशर्ते वे असहिष्णु न हों) यह समझ लेता है कि आप असहिष्णु हैं, उसी पल वह यह मान लेता है कि आप या तो भय और अंधविश्वास के शिकार हैं या इससे भी बुरे—मूर्ख हैं।

असहिष्णुता बेहतर मौकों के हजारों रास्ते बंद कर देती है और दिमाग के दरवाजे बंद कर देती है।

जिस पल आपका दिमाग हकीकत को समझता है और यह सोचने लगता है कि किसी भी विषय का कोई अंतिम सत्य नहीं है और उस विषय से जुड़ी कई सच्चाइयाँ सामने आ सकती हैं, उसी पल आप सहिष्णुता के नियम से सीखने लग जाते हैं। अगर यह आदत आप में लंबे समय तक रहती है तो आप एक ऐसे विचारक बन सकते हैं कि आप अपने संघर्ष के दौरान आनेवाली समस्याओं को खुद सुलझा सकते हैं और अपने क्षेत्र में एक मुकाम हासिल कर सकते हैं।

❑

15.

सहयोग हासिल करने के स्वर्णिम सिद्धांत

कुछ मायनों में यह सफलता के सत्रह सिद्धांतों में सबसे महत्त्वपूर्ण सिद्धांत है। इसके बावजूद कि पिछले पाँच हजार वर्षों में सभी महान् दार्शनिकों ने इस स्वर्णिम सिद्धांत के नियम की शिक्षा दी है, आज के जमाने के ज्यादातर लोग यह मानते हैं कि इस सिद्धांत पर उपदेशक अपने उपदेश तैयार कर सकते हैं।

सच कहें तो स्वर्णिम सिद्धांत का दर्शन एक शक्तिशाली नियम पर आधारित है जिसे समझकर और ईमानदारी से अपनाया जाए तो कोई भी व्यक्ति दूसरों का सहयोग हासिल कर सकता है।

यह जाना-माना सत्य है कि ज्यादातर लोग अच्छाई के बदले अच्छाई और बुराई के बदले बुराई के नियम को अपनाते हैं। अगर आप किसी पर कीचड़ उछालते हैं तो बदले में वह भी आपकी छवि खराब करेगा। यदि आप किसी की प्रशंसा करते हैं तो बदले में वह भी आपकी तारीफ करेगा। यदि आप बिजनेस में किसी को फायदा पहुँचाते हैं तो वह भी आपको लाभ पहुँचाएगा।

इस सिद्धांत के कुछ अपवाद हो सकते हैं, लेकिन आमतौर पर यह नियम इसी तरह काम करता है। एक जैसे लोग एक साथ रहते हैं। यह प्रकृति का महान् नियम कण-कण से लेकर सृष्टि के हर जीव पर लागू होता है। सफल लोग सफल लोगों के बीच रहते हैं और असफल लोग असफल लोगों के बीच। जो लोग गैरपेशेवर हैं, वे नीचे की ओर फिसलते चले जाते हैं, जहाँ जाकर वे अपने जैसे लोगों के साथ मिल जाते हैं और ऐसा किसी भी गैरपेशेवर व्यक्ति के साथ होता है, चाहे वह रात के अँधेरे में किसी अनजान शहर में ही क्यों न चला जाए।

स्वर्णिम सिद्धांत का नियम पाने से ज्यादा करने के नियम से भी जुड़ा है। 'एक जैसे लोग एक साथ' के जरिए पाने से ज्यादा सेवा देने का नियम लागू हो जाता है, जो उसी तरह का नियम है जिस पर स्वर्णिम सिद्धांत का दर्शन आधारित है।

इस बात से इनकार नहीं किया जा सकता कि जो लोग पाने से ज्यादा सेवा देते हैं, उन्हें आखिरकार वे लोग ढूँढ़ निकालेंगे जो लोग जितनी सेवा मिलती है, उससे ज्यादा पैसे देने के लिए तैयार हैं। इस नियम की वजह से इनसान जब कर्ज में दबता चला जाता है, तब प्रकृति उसे लाभ पहुँचाने के लिए चक्रवृद्धि ब्याज पर चक्रवृद्धि ब्याज का नियम लागू कर देती है।

यह नियम मौलिक और स्पष्ट होते हुए भी एकदम साधारण है। यह इनसान के स्वभाव के सबसे गूढ़ रहस्यों में से एक है जिसे न ज्यादातर समझा गया है और न अपनाया गया है। इसके इस्तेमाल से ऐसी सोच के पैदा होने की संभावना है जैसी सोच दूरदर्शियों में हुआ करती है। इसके उपयोग से तमाम रहस्यों में से उस सच को समझा जा सकता है, जिसकी मदद से हम उन लोगों से वह काम करवा सकें जिसे हम करवाना चाहते हैं।

यदि आप किसी से मदद चाहते हैं, तो यह गाँठ बाँध लें कि आपको उस व्यक्ति को पाना है, सही मायने में उसे उतना फायदा पहुँचाना है जितना कि आप खुद उससे चाहते हैं। यदि वह पहली बार में ध्यान नहीं देता, तो उसका दोगुना फायदा कराएँ और ऐसा तब तक करते जाएँ, जब तक कि शर्म से खुद न कह दे कि उसे अब और नहीं चाहिए और वह आपकी मदद न कर दे।

आप दूसरों का सहयोग तभी हासिल कर सकते हैं, जब पहले खुद उनसे सहयोग करें।

पिछले वाक्य को सौ बार पढ़ना भी फायदेमंद है, क्योंकि इसमें उस सिद्धांत का सार है जिसके जरिए लोग सफलता हासिल करना चाहते हैं।

कई बार ऐसा हो सकता है और ऐसा होगा भी कि आप जिस व्यक्ति की मदद करें, वह कभी आपकी मदद न करे, लेकिन यह बात दिमाग में रखिए—एक व्यक्ति इसे नजरअंदाज कर दे, लेकिन कोई और आपकी मदद पर गौर करेगा और न्याय करने की इच्छा से या शायद किसी स्वार्थवश, आपकी ऐसी मदद करेगा जिसके आप हकदार हैं।

'इनसान जैसा बोता है, वैसा ही काटता है।'

यह एक उपदेश से कहीं बढ़कर है; यह वह महान् व्यावहारिक सच है जिसे हर सफल उपलब्धि का आधार बनाया जा सकता है। रास्ते टेढ़े-मेढ़े हों या सीधे, आप जो सोचते हैं, जैसा करते हैं, उससे कई विचार या कर्म जुड़ जाते हैं, उसका फायदा आपको आनेवाले समय में मिलता है।

इस सच से मुँह नहीं मोड़ा जा सकता। यह उतना ही शाश्वत है जितना कि यह ब्रह्मांड, उतना ही निश्चित जितना कि गुरुत्वाकर्षण का नियम है। इससे मुँह मोड़ना खुद को मूर्ख बनाने के बराबर है या अनजान बनाने के बराबर और इनमें से किसी एक की वजह से भी आप सफलता का मौका गँवा सकते हैं।

स्वर्णिम सिद्धांत के दर्शन का इतना महत्त्व है कि बच्चों को भी उसकी शिक्षा देनी चाहिए। इसे 'बढ़ चुके बच्चों' को समझदार बनाने का भी आधार बनाया जा सकता है। जोर-जबरदस्ती से या गलत परिस्थितियों का फायदा उठाकर, कोई स्वर्णिम सिद्धांत के बिना भी अपनी किस्मत सँवार सकता है। ऐसा कई लोग करते भी हैं, लेकिन इस तरह कमाए गए पैसों से कभी खुशी नहीं मिल सकती, क्योंकि गलत तरीके से कमाया गया पैसा मन की शांति को खत्म कर देता है।

आइडिया इनसानी दिमाग की सबसे मूल्यवान चीज होती है। यदि आप कारगर उपाय ढूँढ़ लेते हैं और उन्हें अमल में लाते हैं तो आप उनके बदले अपनी इच्छा के मुताबिक पैसे हासिल कर सकते हैं। स्वर्णिम सिद्धांत के जरिए कमाई गई दौलत से कभी अफसोस नहीं होता, न ही यह कभी आत्मा पर चोट करती है और न दिमाग की शांति भंग करती है।

वह व्यक्ति भाग्यशाली है, जो स्वर्णिम सिद्धांत को अपने पेशेवर और कारोबारी जीवन का नारा बना लेता है और उस नारे पर ईमानदारी से अमल करता है। वह इसका पालन शब्दशः और लाक्षणिक रूप से भी करता है।

❑

16.

स्वास्थ्य की आदत

अब हम सफलता के सत्रह कारकों में से सबसे अंतिम कारक की चर्चा करते हैं। पिछले अध्यायों में हम सीख चुके हैं कि शक्ति से सफलता मिलती है; यह भी कि शक्ति एक व्यवस्थित ज्ञान है जिसे एक निश्चित कर्म से जाहिर किया जाता है। स्वास्थ्य अच्छा न हो तो कोई ज्यादा दिन तक तेजी से सक्रिय नहीं रह सकता। एक स्वस्थ शरीर के अंदर ही स्वस्थ दिमाग पलता है। व्यावहारिक रूप से जिन बाकी सोलह नियमों की वजह से सफलता मिलती है, उन्हें तभी लागू किया जा सकता है, जब शरीर स्वस्थ हो।

अच्छी सेहत मुख्य तौर पर इन बातों पर निर्भर करती है—

1. अच्छा खाना और स्वच्छ हवा।
2. नियमित मलत्याग।
3. पर्याप्त व्यायाम।
4. सही विचार।

इस अध्याय का मकसद यह उपदेश देना नहीं है कि कैसे स्वस्थ रहें, क्योंकि यह शारीरिक और मानसिक स्वास्थ्य की देखरेख करनेवाले विशेषज्ञों का काम है। हालाँकि इस बात पर ध्यान आकर्षित करने में कोई नुकसान नहीं कि खराब स्वास्थ्य की वजह कम मलत्याग होता है। शहरों में रहनेवाले लोग जो प्रसंस्कृत खाना खाते हैं, उनके स्वस्थ रहने के लिए यह जरूरी है कि वे नियमित रूप से मलत्याग करें। सिरदर्द, आलस, ऊर्जा की कमी और ऐसी अनेक परेशानियों की वजह मलत्याग में कमी होती है। इससे आंत्र विषाक्तता या अंदरूनी विषाक्तता पैदा होती है।

कुछ लोग बहुत ज्यादा खाते हैं। ऐसे लोग अगर साल में तीन बार दस-दस दिन का उपवास करें तो अच्छा होगा, इस दौरान उन्हें किसी भी प्रकार के खाद्य पदार्थ से दूर रहना चाहिए। उपवास करने से यह अहसास होता है कि स्वास्थ्य सुधार के लिए इससे बेहतर शायद ही कोई और उपाय है। किसी को उपवास, डायटिंग या खुद से इलाज का प्रयोग नहीं करना चाहिए। ऐसा सिर्फ किसी पेशेवर चिकित्सक की सलाह से ही करना चाहिए।

यौन ऊर्जा, एक स्वास्थ्य निर्माता

इस अध्याय के समापन से पहले लेखक ने यौन ऊर्जा के चिकित्सकीय महत्त्व पर संक्षेप में चर्चा करना जरूरी समझा है। इस थ्योरी के पक्ष में ये तर्क दिए जा सकते हैं—

यह जाना-माना तथ्य है कि मानव जाति की सबसे बड़ी ताकत उसके सोचने की शक्ति है।

यह भी उतनी ही जानी हुई बात है कि चिंता, ईर्ष्या, घृणा और भय के नकारात्मक विचारों से पाचन क्रिया पर बुरा असर पड़ता है और बीमारियाँ होती हैं; इसकी वजह यह है कि नकारात्मक सोच से शरीर उन ग्रंथियों से रस का स्राव होना बंद हो जाता है, जो पाचन क्रिया के लिए अनिवार्य है।

नकारात्मक सोच से शरीर के केंद्रीय वितरण स्टेशन यानी दिमाग से शरीर के हर अंग तक तंत्रिका ऊर्जा ले जानेवाली तंत्रिका लाइनों में 'शॉर्ट सर्किट हो जाता है', जबकि यह ऊर्जा मर चुके सेल और खराब हो चुके तत्त्वों को हटाकर उन्हें प्राकृतिक रूप से नई ऊर्जा प्रदान करती है।

यौन ऊर्जा उच्च कोटि का जीवनदायी, सकारात्मक बल हो जिसे संभोग के दौरान सक्रिय किए जाने से पूरा तंत्रिका तंत्र सक्रिय हो जाता है और तंत्रिका तंत्र में हुए किसी भी 'शॉर्ट सर्किट' को दुरुस्त कर देता है। इस प्रकार शरीर के सभी अंगों में तंत्रिका ऊर्जा का सुचारु प्रवाह होने लगता है।

यौन आवेग इनसान के तमाम मनोभावों में सबसे शक्तिशाली होता है और जब इसे सक्रिय किया जाता है तो यह शरीर के हर अंग में मौजूद सेल को जीवन प्रदान करता है, जिससे हर अंग सामान्य तरीके से काम करने लगता है। सेक्स से पूरी तरह दूर रहना प्रकृति के नियमों में शामिल नहीं है और जो लोग इस सत्य को नहीं समझते, वे अपनी अज्ञानता से शरीर को कुदरत की ओर से मिले इस कोष का इस्तेमाल नहीं करते और एक बड़ी कीमत चुकाते हैं।

इनसान की इच्छा से ही उसके शरीर के अंग हिलते-डुलते हैं। क्या हम इस बात को मानते हैं? ठीक है, जब इच्छा शरीर के हर अंग के हिलने-डुलने को नियंत्रित करती है, तो क्या खुद इसे नियंत्रित नहीं किया जाना चाहिए या कम-से-कम हकीकत में शरीर की सभी अनैच्छिक हरकतों को नियंत्रित नहीं किया जाना चाहिए?

भय, चिंता और परेशानी जैसे नकारात्मक विचार न सिर्फ पाचन क्रिया के लिए आवश्यक रसों के प्रवाह को रोकते हैं, बल्कि वे शरीर के विभिन्न अंगों तक तंत्रिका ऊर्जा ले जानेवाली तंत्रिका लाइन में भी 'गाँठ बाँध' देते हैं।

सकारात्मक विचार ऐसी गाँठों को खोल देते हैं और तंत्रिका ऊर्जा को प्रवाहित होने देते हैं। यौन भावना सकारात्मक विचारों में सबसे शक्तिशाली विचार है। यह प्रकृति की अपनी 'दवा' है, जिसका अहसास कोई इस सबूत को देखकर कर सकता है, जब यौन संपर्क के बाद दिमाग और शरीर पूरी तरह से तनावमुक्त हो जाता है।

हालाँकि यह बात संक्षेप में कही गई है, लेकिन इस किताब को पढ़नेवालों के लिए जरूरी है कि वे इस विषय पर विवेकपूर्ण तरीके से सोचना शुरू कर दें। हमें सेक्स के इस विषय पर खुले दिमाग से सोचना चाहिए। इस विषय पर किसी ने अंतिम शब्द नहीं कहा है; हम में से ज्यादातर तो पहला शब्द भी नहीं जानते। लिहाजा, जिस विषय पर हमें बहुत कम जानकारी है, उस पर कोई फैसला न दें और तब तक कुछ न कहें, जब तक कि हमने इस पर पर्याप्त विचार नहीं कर लिया है। हम इतना जानते हैं कि यौन ऊर्जा को अच्छी तरह समझ लिया जाए तो गरीबी और खराब स्वास्थ्य, इन दोनों को ही जड़ से मिटाया जा सकता है। यह इस वजह से संभव है, क्योंकि यौन ऊर्जा दिमाग को प्रेरित करनेवाली सबसे शक्तिशाली उत्तेजक औषधि है।

❑

17.

असफलता के सर्वाधिक आम कारण

पिछले कुछ पृष्ठों में आपने उन सत्रह कारणों की संक्षेप में की गई व्याख्या को पढ़ा है जिनसे सफलता हासिल की जाती है। अब हम उन वजहों पर बात करेंगे जिनकी वजह से विफलता का सामना करना पड़ता है। सूची पर गौर करें तो आपको अपनी विफलता या अस्थायी पराजय के कारण भी इसमें मिल सकते हैं, बशर्ते आप विफल रहे हों। यह सूची बीस हजार से ज्यादा असफलताओं के अध्ययन और सटीक विश्लेषण पर आधारित है और इसमें हर क्षेत्र के स्त्री-पुरुष शामिल हैं—

1. प्रतिकूल आनुवंशिक आधार (असफलता का यह कारण सूची में सबसे ऊपर आता है। खराब पालन-पोषण को बीमारी है जिसका शायद ही कोई इलाज हो और इसके लिए वह व्यक्ति जिम्मेदार नहीं होता।)
2. स्पष्ट लक्ष्य की कमी या तय लक्ष्य का अभाव जिसकी दिशा में प्रयास किया जाना है।
3. पिछलग्गुओं से ऊपर उठने का लक्ष्य बनाने के हौसले में कमी।
4. पर्याप्त शिक्षा की कमी।
5. अनुशासन और चातुर्य की कमी, जो आमतौर पर हर तरीके की ज्यादतियों, खासतौर पर खाने-पीने और यौन इच्छाओं के रूप में सामने आता है।
6. खराब स्वास्थ्य, जिसे उपचार से दुरुस्त किया जा सकता है
7. बचपन में चरित्र निर्माण के दौरान मिला प्रतिकूल माहौल, जिसकी वजह से शरीर और दिमाग बुरी आदतों का शिकार होता है
8. टाल-मटोल।
9. लगन का अभाव और अपनी गलतियों की जिम्मेदारी लेने के हौसले में कमी।
10. नकारात्मक व्यक्तित्व।
11. गैर-जिम्मेदार कामेच्छा।
12. बिना कुछ किए कुछ हासिल करने की अनियंत्रित इच्छा, जो अकसर जुआ खेलने जैसी आदत के तौर पर सामने आती है।
13. निर्णय क्षमता का अभाव।
14. इस किताब में बताए गए छह प्रकार के डर में से किसी एक या एक से ज्यादा का होना।
15. शादी में गलत जीवनसाथी का चुनाव।
16. अति सावधानी, जिससे पहल और आत्मविश्वास खत्म हो जाता है।
17. बिजनेस में गलत पार्टनर का चुनाव।
18. अंधविश्वास और भेदभाव, जो सामान्य नियमों की जानकारी के अभाव से पैदा होते हैं।
19. गलत पेशे का चुनाव।
20. ऊर्जा को गलत कार्यों में बरबाद करना, एकाग्रता के नियम की जानकारी न होना, जिसे आमतौर पर 'हरफनमौला' कहा जाता है।
21. मितव्ययिता का अभाव।

22. उत्साह की कमी।
23. असहिष्णुता।
24. खाने-पीने और यौन संबंधों में बदपरहेजी।
25. दूसरों के साथ सामंजस्य की भावना से सहयोग करने का अभाव।
26. ऐसी शक्ति मिल जाना, जो खुद कमाई न गई हो। जैसा कि विरासत में संपत्ति मिलने या किसी के द्वारा ऐसी जगह पर बिठा दिए जाने से हासिल होती है जिसका वह अधिकारी नहीं।
27. बेईमानी।
28. अहंकार और घमंड।
29. सोचने के बजाय अंदाजा लगाना।
30. पूँजी का अभाव।

किसी के दिमाग में सवाल उठ सकता है कि 'पूँजी के अभाव' को सूची के अंत में क्यों रखा गया, तो उस सवाल का जवाब है कि कोई भी जो विफलता के बाकी उनतीस कारणों के आगे नहीं झुकता, वह उद्देश्य की प्राप्ति के लिए पूँजी आसानी से जुटा सकता है।

ऊपर दी गई सूची में असफलता के तमाम कारण शामिल नहीं हैं, लेकिन इनमें सबसे सामान्य कारण शामिल हैं। कुछ लोग इस बात पर ऐतराज कर सकते हैं कि 'बदकिस्मती' को इस सूची में शामिल क्यों नहीं किया गया, तो जवाब यह है कि किस्मत या मौके का नियम, ऐसा नियम है जिसे सफलता के सत्रह नियमों के इस्तेमाल से आसानी से काबू किया जा सकता है। फिर भी जिन लोगों को कभी सफलता के सत्रह नियमों में सिद्ध होने का मौका नहीं मिल सका, उनके लिए मैं यह मान लेता हूँ कि लक या किस्मत का रूठा होना भी कभी-कभी असफलता का कारण बन जाता है।

जो लोग अपनी तमाम असफलता का दोष 'परिस्थितियों' या किस्मत को ठहराने लगते हैं, उन्हें नेपोलियन की यह बात याद रखनी चाहिए, जिसने कहा था—'चूल्हे में जाएँ परिस्थितियाँ, परिस्थितियाँ मैं बनाता हूँ।'

विफलता की ज्यादातर 'परिस्थितियाँ' और किस्मत के प्रतिकूल नतीजे खुद के बनाए हुए होते हैं। हमें यह नहीं भूलना चाहिए।

यह एक सच्चा कथन और कबूलनामा है जिसे हमेशा याद रखना चाहिए। जिस सफलता के सिद्धांत ने इस धरती के लाखों लाख लोगों को लाभ पहुँचाया है, वह भी इस लेखक की बीस वर्षों की तथाकथित नाकामियों के बाद ही सामने आया है। सफलता के नियम की विस्तार से व्याख्या 'नाकामी से नफा' के अध्याय में की गई है, जिसमें छात्र यह गौर करेंगे कि लेखक ने न जाने कितनी बार असफलता, विपरीत परिस्थितियों और नाकामियों का सामना किया कि उसका चीखकर यह कहना गलत नहीं होता कि 'किस्मत मेरे साथ नहीं है।' जहाँ तक लेखक को याद है, सात मुख्य विफलताओं और अनेक छोटी-मोटी नाकामियों ने उस सिद्धांत को जन्म दिया जिसकी वजह से इस लेखक के साथ-साथ कई पीढ़ियों के लोगों को सफलता नसीब हुई। 'बदकिस्मती' का भी इस्तेमाल किया गया और उससे फायदा उठाया गया और आज पूरी दुनिया उस शख्स पर पैसे बरसा रही है जिसने इस सुखद विचार को ढूँढ़ निकाला कि किस्मत को भी बदला जा सकता है, और नाकामियों से भी पैसे कमाए जा सकते हैं।

'इनसान की जिंदगी एक पहिए पर घूमती है और यह पहिए ऐसे घूमता है कि कोई भी व्यक्ति हमेशा के लिए भाग्यशाली नहीं हो सकता है।'

यह एकदम सच है! जीवन में ऐसा पहिया है, लेकिन वह लगातार घूम रहा है। अगर आज इस पहिए से बदकिस्मती आई है, तो कल इसे किस्मत सँवारने के लिए भी इस्तेमाल किया जा सकता है। अगर यह सच नहीं होता तो सफलता का सिद्धांत झूठा और नकली साबित हो जाएगा, जो सिर्फ झूठी उम्मीदें जगाता है।

एक बार लेखक को यह बताया गया कि वह हमेशा नाकाम रहेगा, क्योंकि उसका जन्म एक अशुभ नक्षत्र में हुआ है! लगता है, कुछ ऐसा हुआ जिसने उस नक्षत्र के बुरे असर को काट दिया और ऐसा कुछ हुआ, जो सोचा नहीं गया था। वह 'कुछ' उन बाधाओं पर विजय पाने से पहले खुद पर विजय पाने की शक्ति है, जिसकी समझ सफलता के सिद्धांत और उसे अपनाए जाने के साथ पैदा हुई। अगर सफलता के सत्रह तत्त्व लेखक के नक्षत्र के दुष्प्रभाव को खत्म कर सकते हैं तो ये आपके लिए या किसी भी व्यक्ति के लिए उतने ही कारगर साबित होंगे।

अपनी असफलता के लिए सितारों के प्रभाव को दोषी ठहराना अपनी अज्ञानता या अपने आलस्य को स्वीकार करने का एक तरीका है। सितारे सिर्फ आपके दिमाग में ही बदकिस्मती ला सकते हैं। वह दिमाग आपके पास है और उसके पास उन तमाम दुष्प्रभावों, यहाँ तक कि उन सितारों को भी काबू करने की क्षमता है, जो आपके और सफलता के बीच रुकावट बन जाते हैं।

अगर आप सही मायने में अपनी बदकिस्मती और दुर्भाग्य की वजह जानना चाहते हैं तो सितारों की तरफ मत देखिए; आईने में देखिए। अपनी किस्मत के मालिक आप खुद हैं। अपनी आत्मा को चलानेवाले भी आप हैं और इस वजह से इस बात को ध्यान में रखिए कि आप अपने दिमाग को खुद काबू कर सकते हैं और उस दिमाग को उत्तेजित कर उन शक्तियों के संपर्क में लाया सकते हैं जिनकी मदद से आपकी सारी समस्याएँ सुलझ सकती हैं। इस प्रकार जो व्यक्ति अपनी समस्याओं के लिए सितारों को जिम्मेदार ठहराता है, वह अनंत बुद्धि या ईश्वर या आप कोई भी नाम दें, उसे नकार देता है।

विचार की शक्ति का रहस्य!

न्यूयॉर्क शहर में ब्रॉडवे और चवालीसवीं सड़क पर स्थित लेखक के घर के अध्ययन कक्ष के सामने है पैरामाउंड बिल्डिंग । यह विशालकाय, लंबी और आकर्षक बिल्डिंग हर दिन सोचने की एक जबरदस्त शक्ति प्रदान करती है।

आइए और मेरे साथ खड़े होकर खिड़की से बाहर देखते हुए इस आधुनिक गगनचुंबी इमारत के बारे में सोचिए! मुझे बताइए कि यह इमारत किन-किन चीजों से बनी होगी। आप तुरंत कहेंगे, 'यह ईंट और लोहे के पायों और प्लेट-ग्लास और लकड़ी से बनी होगी'। आप कुछ हद तक सही भी होंगे, लेकिन आपने अभी बहुत कुछ नहीं बताया है।

बिल्डिंग के भौतिक निर्माण के लिए जरूरी ईंट और स्टील तथा अन्य सामग्रियाँ तो अनिवार्य थीं, लेकिन जब इन सामग्रियों को बिल्डिंग खड़ा करने के लिए इस्तेमाल नहीं किया गया था, तब ये किसी और चीज से बनी थी। सबसे पहले ये एडॉल्फ जुकोर के दिमाग में एक ऐसी अमूर्त चीज से बनी थी जिसे विचार कहते हैं।

आपके पास जो कुछ है, अच्छा या बुरा या आप जो कुछ हासिल करनेवाले हैं, उसके पीछे आपकी सोच होती है। सकारात्मक सोच से सकारात्मक इच्छावाली वस्तुएँ हासिल होती हैं; नकारात्मक सोच से गरीबी और बदहाली समेत कई अनचाही वस्तुएँ हासिल होती हैं। आपका दिमाग वह चुंबक है जिससे आपके पास मौजूद चीजें चिपक जाती हैं और यह अच्छी तरह जान लीजिए कि आपका दिमाग कभी सफलता को अपनी ओर आकर्षित नहीं कर सकता, यदि आप गरीबी और असफलता के बारे में सोच रहे हैं।

आज तमाम सफल लोग जिस जगह पर हैं, वे वहाँ दृढ़ संकल्प की वजह से हैं, उतनी ही पक्की सोच की वजह से जितना पक्का है दिन के बाद रात का होना। विचार एक ऐसी चीज है जिसे आप पूरी तरह काबू कर सकते हैं और इस बयान को हम बार-बार दोहराते हैं, क्योंकि इसका बड़ा महत्त्व है। आप अपने पैसों को या प्यार और दोस्ती को पूरी तरह नियंत्रित नहीं कर सकते। इस दुनिया में आने पर भी आपका काबू नहीं था और न ही इस दुनिया से जाने पर आपका कोई नियंत्रण होगा, लेकिन आप अपनी मनोदशा को पूरी तरह नियंत्रित कर सकते हैं। आप उस दिमाग को बाहरी प्रभावों की वजह से या तो सकारात्मक सोचवाला बना सकते हैं या नकारात्मक। दैवीय शक्ति ने आपको अपने दिमाग पर पूर्ण नियंत्रण की ताकत दी है और नियंत्रण के साथ यह जिम्मेदारी दी है कि आप इसका सर्वोत्तम इस्तेमाल कर सकें।

आप अपने दिमाग में एक शानदार बिल्डिंग की कल्पना कर सकते हैं, वैसी ही जैसी लेखक के अध्ययन कक्ष के सामने खड़ी है और उस मन में बनी तसवीर को हकीकत में बदल सकते हैं, जैसा कि एडॉल्फ जुकोर ने किया, क्योंकि जिस सामग्री से उसने पैरामाउंड बिल्डिंग का निर्माण किया, वह किसी के भी दिमाग में उपलब्ध है। यही नहीं, यह मुफ्त है। आपको सिर्फ इतना करना है कि इस पर अधिकार करना है और इसे अपने लिए इस्तेमाल करना है। जैसा हमने कहा, यह सर्वव्यापी सामग्री विचार की एक मीनार है।

सफलता और विफलता के बीच उतना ही फर्क होता है, जितना सकारात्मक और नकारात्मक सोच के बीच अंतर होता है। एक जैसी चीजें एक-दूसरे को अपनी ओर खींचती हैं। सफलता ही सफलता को सबसे जल्दी आकर्षित करती है। गरीबी से और ज्यादा गरीबी आती है। आप जैसे ही सफल होते हैं, पूरी दुनिया अपना खजाना आपके लिए खोल देती है और आपको और सफल बनाने में मदद करती है। आप गरीबी का संकेत दीजिए और दुनिया आपके पास जो भी मूल्यवान चीज बची है, उसे हासिल करने के लिए आपके पीछे पड़ जाएगी। आप बैंक से भी तभी कर्ज ले सकते हैं, जब आप समृद्ध हैं और जब पैसों की जरूरत नहीं होती, लेकिन एक बार आप गरीबी के चंगुल में फँस गए हों या बदकिस्मती से किसी आफत में पड़े हों, तब कर्ज लेने की कोशिश कीजिए, फर्क आपकी समझ में आ जाएगा। आप अपनी नियति के मालिक खुद हैं, क्योंकि आपके नियंत्रण में वह चीज है, जो इनसान की नियति को बदलने की क्षमता रखती है, वह शक्ति है विचार की शक्ति। अगर आपने इस सत्य को अपने मन में बिठा लिया तो समझिए, इस किताब ने आपको अपने जीवन में बदलाव के सबसे बड़े मोड़ पर ला खड़ा किया है।

एक संदेश उन लोगों के लिए जिन्होंने कोशिश की और सोच लिया कि वे असफल हो चुके हैं—

लेखक इस किताब को प्रेरणादायी सेवा के मिशन पर तब तक भेजना पसंद नहीं करेगा, जब तक कि उन लोगों के लिए एक निजी संदेश का छोटा अध्याय न हो, जिन्होंने कोशिश की और 'असफल' हुए।

असफलता! इसका कितना गलत मतलब निकाला गया है। इस शब्द का गलत मतलब निकाले जाने से न जाने कितनी अराजकता, संकट, गरीबी आई है और लोगों के दिल दु:खे हैं।

कुछ दिनों पहले लेखक को अपनी जन्मभूमि के करीब केंटकी के पहाड़ों से घिरे एक स्थान पर जाने का मौका मिला। यह वह जगह है जहाँ मशहूर है कि 'असफलता' का जन्म हुआ। जब वह एक नौजवान था, तब उस 'असफलता' को कैप्टन बनाकर युद्ध में भेजा गया।

उसका प्रदर्शन इतना खराब था कि उसे पदावनत कर कॉरपोरल बनाया गया और फिर जब घर लौटा तो एक सिपाही बनाया जा चुका था।

उसने सर्वे का काम शुरू किया, लेकिन इस काम से उसका पेट नहीं भर पा रहा था और जल्दी ही कर्ज से छुटकारा पाने के लिए उसे अपना औजार बेचना पड़ा।

उसके बाद उसने वकालत शुरू की, लेकिन उसे बहुत कम केस मिलते थे जो मिले, उनमें भी अक्षमता की वजह से उसकी हार हुई।

उसकी मँगनी एक लड़की से हुई, लेकिन उसने अपना फैसला बदला और शादी के दिन ही भाग गया।

उसने राजनीति शुरू की और किस्मत से कांग्रेस के लिए चुन लिया गया, लेकिन उसका प्रदर्शन इतना बुरा था कि उसकी कभी तारीफ नहीं हुई। उसने जो कुछ किया, उसमें उसे अपमान और विफलता का सामना करना पड़ा।

तब एक चमत्कार हुआ। उसके जीवन में मोहब्बत की शुरुआत हुई और इसके बावजूद कि जिस लड़की ने इस मोहब्बत की शुरुआत की, उसकी मौत हो गई, उसके प्यार की याद ने इस 'गुमनाम' को अपनी नाकामी से बाहर निकलने की ताकत दे दी। बावन वर्ष की उम्र में वे व्हाइट हाउस तक पहुँचनेवाले सबसे महान् और सबसे ज्यादा चाहे जानेवाले राष्ट्रपति बने।

लोगों की सोच जैसी होती है, उसके मुताबिक ही वे या तो बनते हैं या बिगड़ जाते हैं। अगर किसी ने मन में यह ठान लिया कि उसे सफल होना है तो रातोरात असफलता को सफलता में बदला जा सकता है। पिछले अध्याय में इनसान को प्रेरित करनेवाले आठ बुनियादी मूलभावों की व्याख्या की गई है। इन आठ में से एक मूलभाव है प्यार का।

ऐनी रुटलेज के लिए अब्राहम लिंकन की मोहब्बत ने उनकी मध्यस्थता को महानता में बदल दिया। उन्होंने ऐनी को खोने के गम में डूबने के दौरान खुद को हासिल कर लिया।

एक वक्त था, जब हेनरी फोर्ड उस समय के सबसे धनवान् और शक्तिशाली व्यक्ति थे। उन्हें गरीबी, अशिक्षा और कई अन्य रुकावटों से लड़ना पड़ा, जिसका सामना हर आम इनसान करता है। उन्हें एक महान् महिला के प्रेम ने प्रेरित किया, और वह थीं उनकी पत्नी। इसके बावजूद शुरुआत में उनकी जीवनी लिखनेवालों ने उनकी पत्नी का जिक्र तक नहीं किया।

फोर्ड की हर एक गाड़ी, फोर्ड के लाखों रुपए, फोर्ड की एक-एक फैक्ट्री और जो कुछ फोर्ड ने मानवता की भलाई के लिए किया, उसे सफलता के सिद्धांत के पुख्ता होने के सबूत के तौर पर पेश किया जा सकता है, क्योंकि वे इस सिद्धांत को सबसे ज्यादा अमल में लानेवाले व्यक्ति थे। उनके जीवन और कर्म से जो कुछ सामने आता है, वह इस सिद्धांत को किसी भी अन्य सबूत के मुकाबले ज्यादा वास्तविकता प्रदान करता है।

हर सफलता का बीज अच्छी तरह पारिभाषित उद्देश्य में छिपा होता है।

आठ मूलभावों में से किसी एक या उससे ज्यादा से प्रेरित होकर मन में सफलता की ज्वलंत भावना के बगैर कोई भी इनसान जीनियस नहीं बन सकता।

पूर्ण रूप से विकसित यौन जीवन की वजह से ही नेपोलियन अपने जमाने का सबसे महान् नेता बना। उसके दु:खद अंत की वजह थी सफलता के सत्रह तत्त्वों में से दो के पालन की कमी—आत्मसंयम और स्वर्णिम सिद्धांत।

लेस्टर पार्क ने फिल्मों के अपने कारोबार की शुरुआत ठीक उसी वक्त की, जब लेखक ने सफलता के सिद्धांतों के दर्शन को संगठित करना शुरू किया। जिस 'चमत्कार' ने मिस्टर पार्क को एक स्वयंभू 'असफल' से एक शानदार कामयाब इनसान में बदला, उसका वर्णन इस लेखक ने न्यूयॉर्क के अखबार के एक संपादकीय में किया था। उस संपादकीय को इस अध्याय की उपयुक्त समाप्ति के तौर पर शब्दश: छाप दिया गया।

एक और चमत्कार

पच्चीस वर्षों से मैं विभिन्न व्यक्तियों का अध्ययन, आकलन और विश्लेषण करता आया हूँ। अपने शोध के दौरान मुझे पच्चीस हजार से ज्यादा स्त्रियों और पुरुषों के संपर्क में आने का मौका मिला है। उन तमाम लोगों में से दो लोग ऐसे हैं, जो एकदम अलग खड़े नजर आते हैं। ये दो लोग हैं—हेनरी फोर्ड और लेस्टर पार्क।

मिस्टर फोर्ड का औसत था (सफलता के सिद्धांतों के प्रति उनके समर्पण का पैमाना) पचानवे प्रतिशत। लेस्टर पार्क का औसत था चौरानवे प्रतिशत। जब मैंने पहली बार हेनरी फोर्ड का विश्लेषण किया, तब सत्रह कारकों पर परखे जाने के बाद उनकी रेटिंग थी सड़सठ प्रतिशत। सड़सठ प्रतिशत से उनका बढ़ते-बढ़ते पचानवे प्रतिशत तक पहुँच जाना हैरान करनेवाला था, लेकिन ये लेस्टर पार्क के दिमाग की मशीनरी में सिर्फ कुछ हफ्तों के भीतर आए बदलाव के मुकाबले कुछ भी नहीं था।

मिस्टर पार्क का जब मैंने पहली बार विश्लेषण किया, तब उनका सामान्य औसत था पैंतालीस प्रतिशत। एक महीने के भीतर जब मैंने दूसरी बार विश्लेषण किया तो ये क्या! वे 'शून्य' से छलाँग लगाकर सफलता के सत्रह में से दो कारकों पर सीधे सौ प्रतिशत पर पहुँच गए थे और कुछ और नियमों की कसौटी पर भी उन्होंने कमाल का प्रदर्शन किया।

एक व्यापक अनुमोदन

यह विश्लेषण चार्ट जिसमें उन कारकों पर जो शक्ति और दौलत पैदा करते हैं, उनमें लेस्टर पार्क की दो रेटिंग्स दिखाई गई हैं। यह उस सोच का एक व्यापक अनुमोदन है जिसे कई दार्शनिकों ने भी माना है कि तमाम सफलता सिर्फ मन की एक दशा है। अगर लोग अपने जीवन की महान् ऊँचाइयों को हासिल करते हैं या गुमनामी के अँधेरे में खो जाते हैं, तो यह उनकी सोच की वजह से होता है जिसे वे अपने दिमाग पर हावी होने देते हैं।

एकांत कारावास

लेस्टर पार्क पहले अमेरिका के सबसे सक्रिय फिल्म अधिकारियों में से एक हुआ करते थे। उनका नाम उन लोगों से भी जुड़ा जिन्होंने इस कारोबार से करोड़ों डॉलर कमाए, लेकिन लेस्टर पार्क के दिमाग मशीनरी में कुछ 'चटक' गया। उन्होंने अपने ऊपर नियंत्रण खो दिया। उनका आत्मविश्वास शून्य पर पहुँच गया। उनके पास अब कोई निश्चित लक्ष्य नहीं रह गया। उन्होंने अपने कारोबार से जुड़े लोगों से खुद को दूर कर लिया, इसका नतीजा यह हुआ कि उन्होंने खुद को सफलता के नियमों से सबसे महान्, मास्टरमाइंड (एक दिमाग जो दो या दो से ज्यादा दिमागों का मेल है, जो एक निश्चत उद्देश्य की प्राप्ति के लिए आपस में पूर्ण सामंजस्य से काम करते हैं) के नियम से खुद को वंचित कर दिया।

कई वर्षों तक लेस्टर पार्क ने खुद को सही मायने में एकांत और अँधेरे तहखाने में कैद कर लिया। वह तहखाना खुद उनके दिमाग का था जिसकी चाबी उनके ही पास थी।

भाग्य का पहिया

कुछ समय पहले मैंने सफलता के नियमों पर न्यूयॉर्क के वाल्डॉर्फ-एस्टोरिया होटल में एक क्लास ली। किस्मत के पहिए की यह अजीब चाल थी या यह 'भाग्य का पहिया' था? लेस्टर पार्क उस क्लास के एक छात्र के तौर पर मौजूद थे। लेस्टर पार्क में जो बदलाव आया, वह मेरे लेक्चर के पहले आधे घंटे में मिनट के एक हिस्से में ही आ गया। मैंने एक वाक्य में एक वक्तव्य दिया, जो उस तहखाने के दरवाजे को खोलनेवाली चाबी

बन गया, जिसमें उन्होंने खुद को कैद कर रखा था। वे उससे बाहर निकले और फिर वहाँ से उन्होंने फिर से कमान सँभाल ली जिसे कई वर्षों पहले छोड़ दिया था। यह परिवर्तन काल्पनिक नहीं, सत्य और संपूर्ण है।

लेस्टर के दिमाग में जब बिजली कौंधी, उसके दो हफ्ते के भीतर उन्होंने अपने कॅरियर की सबसे बेहतरीन फिल्मों में से एक के निर्माण की सारी तैयारियाँ पूरी कर लीं। जब मैं कहता हूँ कि 'सारी तैयारियाँ पूरी कर लीं' तो मेरा मतलब एकदम वही है। निर्माण के लिए उन्हें कई जगहों से फाइनैंस का ऑफर मिला। बतौर प्रोड्यूसर अपने कॅरियर की बुलंदी के दिनों में जो उनके दोस्त थे, वे न जाने किसी जादू से फिर से उनके संपर्क में आए और ऐसे मिले जैसे वर्षों पहले बिछड़े भाई मिलते हों। उनके जीवन की ड्रीम मूवी एक जीती-जागती, धड़कती हकीकत बन गई और अब वे फिल्म प्रोडक्शन के लिए तैयार थे।

एक आधुनिक चमत्कार हुआ था!

यह चमत्कार मुझे हार्दिक खुशी देता है, क्योंकि इसने एक बार फिर साबित कर दिया कि मेरे दिलोदिमाग में पल रहा सफलता के सिद्धांत का वह बच्चा अभी लाखों लेस्टर पार्क को निराशा के उन अँधेरे तहखानों से बाहर निकालेगा, जहाँ उन्होंने खुद को कैद कर रखा है। वर्षों पहले एंड्रयू कारनेगी ने मुझे एक आइडिया दिया था, जिसने मुझे शोध के एक कठिन और लंबे दौर के लिए प्रेरित किया। वह आइडिया एक धुरी थी, जिसके इर्द-गिर्द सफलता का सिद्धांत बना है। मैं यह देखने के लिए जीवित हूँ कि इसने असंख्य लोगों को मुक्ति दिलाई है और न जाने कितने और लोगों को यह मुक्ति दिलाएगा, उसका तो मैं अंदाजा भी नहीं लगा सकता, क्योंकि इस दर्शन का अध्ययन धरती के करीब-करीब हर सभ्य देश में किया जा रहा है। ये देश अलग-अलग परिवेश के हैं और उनमें से कुछ के साथ तो मुझे कभी व्यक्तिगत रूप से जुड़ने का मौका भी नहीं मिला।

एक व्यक्ति जो दूसरों के दिमाग में एक खूबसूरत विचार उत्पन्न करता है, वह अपने-अपने इस कार्य से दुनिया की सेवा उन तमाम लोगों से कई गुना ज्यादा करता है, जो दूसरों में गलतियाँ ढूँढ़ते रहते हैं।

एक भविष्यवाणी जो सच हुई

वर्षों पहले जब मैंने यह भविष्यवाणी की थी कि एक दिन हेनरी फोर्ड दुनिया के सबसे शक्तिशाली व्यक्ति बनेंगे, तब मेरे बयान से मुझे ही बहुत ज्यादा शर्मिंदगी हुई थी, क्योंकि तब तक फोर्ड में ऐसी कोई बात नहीं थी कि वे दुनिया के सबसे दौलतमंद व्यक्ति बन सकते थे। मैं इस भविष्यवाणी से पीछे हट गया, लेकिन यह भविष्यवाणी कहीं ज्यादा सच साबित हुई।

कृते/नेपोलियन हिल

प्रथम संस्करण के लिए संपादक की टिप्पणी—उपरोक्त कथन नेपोलियन हिल के निजी हस्ताक्षर के तहत किए गए हैं, जो सफलता के सिद्धांत के दर्शन के प्रतिपादक हैं। जो लोग मिस्टर हिल को नहीं जानते या उनके विचारों को नहीं पढ़ सके हैं, उन्हें यह जानने का हक है कि वे करीब पच्चीस वर्ष से इनसान के दिमाग पर प्रयोग कर रहे हैं। अपने शोध में उन्हें दुनिया के बेहतरीन वैज्ञानिकों का अमूल्य सहयोग प्राप्त हुआ है, जिनमें दिवंगत एलेक्जेंडर ग्राहम बेल, चैस.पी. स्टीनमेट्स और लूथर बरबैंक शामिल हैं। हाल के मैकक्लूरेज पत्रिका में छपे कुछ लेखों में हेनरी फोर्ड ने सार्वजनिक रूप से यह स्वीकार किया है कि उनकी शक्ति और समृद्धि के पीछे मिस्टर हिल के सत्रह सफलता के नियमों का सिद्धांत है।

मिस्टर हिल न्यूयॉर्क ईवनिंग ग्राफिक के सक्सेस एडिटर हैं और उनका 'सक्सेस कॉलम' कई अखबारों में छप रहा है। इस कॉलम के जरिए उन्होंने हजारों महिलाओं और पुरुषों के मन में फिर से उत्साह और उद्देश्य को पाने की उम्मीद जगाई है, जिन्होंने वित्तीय सफलता हासिल करने की उम्मीद छोड़ दी थी।'

दिवंगत एलबर्ट एच. गैरी, जो यूनाइटेड स्टेट्स स्टील कॉरपोरेशन बोर्ड के चेयरमैन थे, उन्होंने अपनी मृत्यु से पहले कंपनी के हर उस सदस्य को सफलता के सिद्धांतों की शिक्षा देने की योजना तैयार की थी, जो अंग्रेजी पढ़ सकता था। इस पूरी योजना का खर्च करीब एक लाख पचास हजार डॉलर था।

'द सैटरडे ईवनिंग पोस्ट' के मालिक साइरस एच.के. कर्टिस, जो विश्व के सफलतम प्रकाशकों में से एक थे, उन्होंने भी मिस्टर हिल की खोज की खुलकर प्रशंसा की है और फिलाडेल्फिया पब्लिक लेजर के एक अध्याय को फिर से छापने की इजाजत माँगी है।

अमेरिका के पूर्व राष्ट्रपति विलियम होवार्ड टाफ्ट ने मिस्टर हिल को लिखी बेहद उत्साहजनक चिट्ठी में सफलता के सिद्धांतों के दर्शन का अनुमोदन किया है।

थॉमस ए. एडीसन के बिजनेस पार्टनर एडविन सी. बनर्स ने न सिर्फ सफलता के सिद्धांतों के दर्शन का अनुमोदन किया है और इसे पैंतालीस वर्ष की उम्र में उस तमाम दौलत के साथ रिटायर होने की वजह बताया है, जो उन्हें अपनी जिंदगी बिताने के लिए चाहिए, बल्कि मिस्टर हिल के व्यक्तित्व की व्यापक तौर पर सराहना की है। मिस्टर हिल से उनकी जान-पहचान करीब पच्चीस वर्षों से है।

इन बातों के आधार पर बिना किसी अतिशयोक्ति के यह कहा जा सकता है कि नेपोलियन हिल इस युग के महानतम विचारकों में से एक हैं, क्योंकि कोई भी व्यक्ति इन लोगों के सम्मान और प्रशंसा का पात्र नहीं हो सकता, जब तक कि वह एक उम्दा विचारक न हो।

ये कर्म का युग है!

इस खंड में वर्णित सफलता के सत्रह कारकों का सारांश यह है कि पाठक यदि अपने दिमाग में बिठा ले कि सफलता का आधार है शक्ति और यह शक्ति ज्ञान है, जिसे कर्म के रूप में प्रकट किया जाता है, तो वह पूरे सिद्धांत को अच्छी तरह समझ सकता है।

दिमाग को जगानेवाले और उसे कार्यशील करनेवाले तमाम उत्तेजक तत्त्वों का वर्णन इस खंड में किया गया है। सफलता के सत्रह कारकों का मुख्य उद्देश्य है किसी व्यक्ति को उन व्यावहारिक योजनाओं और तौर-तरीकों से अवगत कराना, ताकि वह इन उत्तेजकों का इस्तेमाल कर सकें।

गहन विश्लेषण से एक चौंकानेवाला खुलासा हुआ है कि एक घटना या अनुभव अकसर दिमाग पर ऐसा प्रभाव छोड़ जाती है कि एकदम औसत किस्म के दिमागवाला व्यक्ति भी उपलब्धियाँ हासिल करने के मामले में उन लोगों को पीछे छोड़ देता है जिनके पास बेहतर और सुप्रशिक्षित दिमाग है।

इस खंड में सत्रह कारकों के रूप में वर्णित सफलता के सिद्धांत की मदद से दिमाग को प्रेरित करने के उन तमाम तरीकों का ज्ञान हासिल होता है जिनके जरिए ज्ञान होता है कि एक व्यक्ति को ऊँचा लक्ष्य तय करने और उसे पाने के लिए जरूरी साहस कैसे जुटाया जाए।

यह कहना काफी नहीं कि यदि कोई ज्यादा मेहनत करेगा तो वह उतना ही ज्यादा हासिल करेगा। लेखक का मकसद लोगों को उनके दिमाग के लिए एक व्यावहारिक उत्तेजक या प्रेरणास्रोत उपलब्ध कराना है, जिनकी मदद से वे वृहत् उद्देश्य का निर्माण करें और उस उद्देश्य की प्राप्ति के लिए उनमें वह मूलभाव पैदा हो, जो उन्हें उद्देश्य की ओर क्रियाशील करे।

इनसान के दिमाग की पचानवे फीसदी ऊर्जा पूरी जिंदगी निष्क्रिय रहती है। सफलता के सिद्धांत के इस दर्शन का मुख्य उद्देश्य उस उत्तेजक का प्रसार करना है, जो उस पचानवे फीसदी सोए हुए दिमाग को जगाए और उसे इस्तेमाल में लाए। लेकिन कैसे? दिमाग में एक शक्तिशाली प्रवृत्ति को पैदा करने से जो व्यक्ति को हरकत में ले आए। दिमाग को दूसरे दिमागों के संपर्क में लाकर, ताकि इसके कंपन की गति बढ़ जाए और यह सामान्य से कई गुना तेज हो जाए।

❑❑❑